المركز الثقافي الآسيوي

معجم المصطلحات الاقتصادية

3



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي



معجم
المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

معجم المصطلحات الإقتصادية

الجزء الثالث

المركز الثقافي الآسيوي

الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي





2015

رقم التصنيف : 330.03
المؤلف ومن هو بحكمه : أحمد عبد الوهاب الشرقاوي
عنوان الكتاب : معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الثالث
بيانات الناشر : أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن
عدد صفحات الكتاب :
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية : (2015/2/848)
الرقم المعياري الدولي (ISBN) : 978-9957-596-51-4
الواصفات : /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس

• يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
• تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

أمواج للطباعة والنشر والتوزيع
المملكة الأردنية الهاشمية - عمان
تلفاكس: 0096264889651/0096264888361

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com



المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها.

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا (تبسيط العلوم) وجعلنا هدفنا (العلم للجميع) وجعلنا منهجنا (متعة التعليم والتعلم).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر .

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية.

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.



البطالة

البطالة Unemployement ظاهرة معقدة، وتعريفها وتحديدها يساعدان على تفهم المشكلات الاقتصادية والاجتماعية الخاصة بها.

تعزى البطالة إلى أسباب كثيرة، ومن ثم اختلفت التعريفات باختلاف الجهات المعنية بهذه الظاهرة. وقد أوصى المؤتمر الدولي الثامن لإحصائيي العمل بالتعريف الآتي للبطالة:

«الأشخاص الذين هم في حالة بطالة يتكونون من الأشخاص الذين فوق سن معينة، وفي يوم معين أو أسبوع معين، يدخلون في أحد الأنماط الآتية:

أ ـ العمال الراغبون في العمل الذين انتهت عقودهم، أو أوقفت مؤقتاً وأصبحوا من دون وظائف، ويبحثون عن العمل لقاء أجر أو ربح.

ب ـ الأشخاص الراغبون في العمل باستثناء المصابين بوعكات بسيطة في مدة معينة، ويبحثون عن العمل لقاء أجر أو ربح من الذين لم يسبق لهم العمل، أو تكون مهاراتهم العملية دون مستوى العاملين.

ج ـ الذين لم يظفروا بعد بوظائف، وإن كانوا قد أعدوا الترتيبات للبدء في وظائف جديدة في المستقبل.

د ـ الأشخاص الذين تكون أعمالهم في حالة توقف وقتي أو غير محدود من دون أجر».

إن هذا التعريف يكشف بعداً واحداً للبطالة، ولا يتناول البعد الآخر للتعطل في أوساط المشتغلين، وهو الذي اصطلح على تسميته بالبطالة الجزئية المنتشرة في البلدان النامية. لذلك اقترح المؤتمر التاسع لإحصائيي العمل التعريف الآتي للبطالة الجزئية:

«توجد البطالة الجزئية عندما يرغب الأشخاص الذين لا يعملون كل الوقت في أداء عمل أكثر مما يؤدونه بالفعل ويكونون قادرين على ذلك، أو عندما يمكن زيادة دخل العاملين وإنتاجيتهم لو حُسّنت أحوال عملهم أو حسن إنتاجهم أو نقلوا إلى مهن أخرى تُلحظ فيها مهاراتهم الفنية».

المنظور التاريخي:

البطالة بوصفها ظاهرة اجتماعية خطرة برزت منذ عصر الثورة الصناعية التي انتشرت في الثلث الأخير من القرن الثامن عشر، في إنكلترة، وبعد ذلك بقليل في دول البر الأوربي ودول أمريكة الشمالية. لقد أحدثت الثورة الصناعية تحولاً جذرياً في الإنتاج، إذ انتقلت العمليات الإنتاجية التي كانت تتم يدوياً إلى الآلة. ومنذ ذلك التاريخ بدأ يتكون جيش من العاطلين عن العمل.

مسّ انتشار الآلة قبل كل شيء، الحرفيين والصناع المهنيين وعمال الصناعة المنزلية، ففقد هؤلاء شيئاً فشيئاً ورشاتهم بأدواتها البسيطة تحت ضغط المزاحمة المتزايدة من جانب المؤسسات الممكننة، وأصبحوا بلا مورد رزق، وتحولوا إلى عمال مصانع أو انضموا إلى جيش العمل الاحتياطي المتزايد العدد.

ومع تسرب الرأسمالية إلى الزراعة أيضاً، فقد المزارعون الصلة بملكية وسائل الإنتاج، وأرغموا، إما على التحول إلى عمال زراعيين مأجورين، وإما على مغادرة أماكنهم المألوفة والذهاب إلى المدينة، والعمل بالأجرة في مختلف المؤسسات والمشروعات، ومع ذلك يظل قسم منهم في عداد جيش العاطلين عن العمل.

وقد تكيف حجم البطالة في المراحل اللاحقة لتطور الاقتصاد الرأسمالي إلى حد كبير مع الدورات الاقتصادية. وهكذا يتطور الإنتاج الرأسمالي، لا بالانسجام، بل بتقلبات فجائية يترتب عليها، ولاسيما في مرحلة الأزمة، تبديد الموارد الإنتاجية

للمجتمع تبديداً يتمثل في تعطيل جزء كبير من الأيدي العاملة وأدوات الإنتاج. ففي أثناء الأزمة الاقتصادية الكبرى 1929-1932م وهي أقسى أزمة شهدها الاقتصاد الرأسمالي، بلغت نسبة المتعطلين عن العمل فيها (22٪) من القوى العاملة المسجلة في بريطانية و(27٪) في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد أدت التطورات اللاحقة في بنية الأنظمة الرأسمالية إلى تجديد نفسها واستطاعت بذلك تفادي الأزمات الدورية باستخدام آليات متعددة.

كذلك في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية عانى الاقتصاد الرأسمالي وطأة الأزمة الاقتصادية مرات عدة. وفي المرحلة الراهنة يعاني الاقتصاد الرأسمالي كساداً تضخمياً Stagnation، وقد طبعت هذه المرحلة الاقتصاديات الرأسمالية بطابعها المتميز، حيث الكساد يرافقه التضخم، ويقوي الميل إلى الاحتفاظ بحدود معينة من البطالة التي تسهل على المستثمرين تأخير ارتفاع معدلات الأجور بحجة أن انخفاض ريعية الإنتاج يضطرها إلى تقليص العمالة وتجميد الأجور، ومِنْ ثَمَّ لا يمكن فصل مشكلة البطالة عن مشكلة التضخم.

وستظل المشكلة الرئيسية أمام الاقتصاديين الرأسماليين المعاصرين، كما قال الاقتصادي بول سام ولسون، «تكمن في إيجاد ذلك التوافق المفقود في اقتصاد بلد ما بين العمالة الكاملة واستقرار الأسعار». ويرى الكثير من الاقتصاديين الغربيين ومنهم كالدور، وهانسن، وسيمويلسن، وفينتر أوب، وجوان روبنسون وآخرون، أن التضخم أكثر الوسائل صلاحية للحفاظ على التوازن بين الأجور والأرباح الذي يلبي بوجه «نموذجي» حاجات الاستثمار والنمو.

اقتصاد البطالة:

يؤخذ اقتصاد البطالة فعلياً من اقتصاد العمالة؛ فلكي تكون العمالة الكاملة هدفاً عملياً يمكن إدراكه، يجب أن تُعرَّف البطالة أو اللاعمالة Non-employment. ويقدم اقتصاد البطالة هذه المعرفة من اهتماماته الرئيسية الآتية تعداداً فحسب:

1 ـ رصد مستويات البطالة واتجاهاتها.

2 ـ بحث مشكلات العمالة ومستوى النشاط الاقتصادي.

3 ـ بحث المشكلات الهيكلية للعمالة، التي تنجم عن اختلاف الحاجات كما تتجلى في طلب السوق أو مخططات الإنتاج، أو نوع آخر من الطلب يحدثه التغيير في الأداء التقني.

4 ـ بحث مشكلات البطالة التي يرافقها التخلف الاقتصادي.

5 ـ وضع المبادئ العامة لسياسة العمالة والقضاء على البطالة.

أنواع البطالة: للبطالة أنواع، هي تعداداً:

1 ـ البطالة المزمنة Chronical Unemployment

2 ـ البطالة التقنية Technological Unemployment

3 ـ البطالة الاحتكاكية Frictional Unemployment

4 ـ البطالة المرتبطة بالتخلف الاقتصادي: (أو البطالة البنيانية)

التقنية والبطالة

تعود التغيرات الهيكلية المهمة في النظام الاقتصادي في الوقت الحاضر إلى التغير في فنية الأداء التقني، وبوجه أخص الأداء التلقائي (أو الذاتي التوجيه). فالأداء التلقائي يتطلب الاستخدام المضاعف للآلات التي تقوم بالإنتاج وتلك التي تقوم

بالمراقبة control، وكذلك التي تقوم بالعملية الحسابية، وهو موالفة تؤدي إلى توفير كبير في العمل، وعادة ما تقترن بزيادة في الكفاية المثلى للإنتاج.

ومن زاوية العمالة، فإن النتيجة الرئيسية للتغيرات في فنية الأداء التقني هي إعادة توزيع العمل، وعادة ما يصبح العمال في وظائف معينة فائضين، وإن لم يفقدوا في بعض الحالات فرصة البقاء في مهنهم القديمة إذا قبلوا الانتقال من المنشأة أو مواصلة العمل فيها نفسها، أو على الأقل، فرصة البقاء في المكان الذي يعيشون فيه إذا قبلوا تغيير مهنهم.

والظاهرة الطاغية في البلدان الرأسمالية هي أن التغيير التقني، لا يزيل بذاته الأزمات الاقتصادية الدورية والبطالة الواسعة، بل على العكس من ذلك، فإن التقدم التقني يزيد من حدة هذه المشكلات. ومن ثم فإن أحدث وسائل الأداء التلقائي تزيد من حدة هذه المشكلات الاجتماعية التقليدية، وتخلق معضلات جديدة. ففي ظل الرأسمالية، يتحول الأداء التلقائي، الذي هو وسيلة توفير العمل، إلى وسيلة لإبعاد العمال عن عملية الإنتاج، إضافة إلى أنه كلما تحسنت التجهيزات الآلية وتطورت آلية الإدارة، شملت البطالة فئات متزايدة لا من العمال فحسب، بل ومن المستخدَمين الآخرين.

والتغيير التقني لا يثير أي معضلة اجتماعية في البلدان الاشتراكية، مادام يستمر في مختلف فروع الإنتاج والخدمات وفق خطط مقررة لتطور قطاعات الاقتصاد الوطني جميعها، بل ويغدو التقدم التقني وسيلة فعالة لزيادة الثروة الاجتماعية من أجل رفع مستوى حياة الشعب باستمرار. ففي المجتمع الاشتراكي يستجيب الأداء التلقائي في عمليات الإنتاج لمصالح العمال الحيوية، ويسهل عمل الملايين من الناس، ويزيد إنتاجية

العمل، ويوفر الشروط الضرورية لتخفيض ساعات العمل في اليوم وتقليص الفوارق الجوهرية بين العمل الفكري والعمل اليدوي.

الأساليب الاقتصادية والاجتماعية لمواجهة البطالة:

تختلف أساليب معالجة مشكلات البطالة من مجتمع إلى آخر باختلاف درجة تطوره الاقتصادي وتقدمه الاجتماعي. ومن ثم تصنف السياسات في هذا المجال وفق مجموعاتٍ ثلاث: الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً، والدول النامية، والدول الاشتراكية.

1ـ سياسة الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً: تتمثل هذه السياسة بخطوطها العريضة في ما يأتي:

ـ بذل الجهود لمواجهة التقلبات الموسمية بالإجراءات التي توزع الناتج على مدى العام أو تحسن توقيته.

ـ تقليل مدى التقلبات على الطلب العام باتخاذ جملة من الإجراءات، منها زيادة الإنفاق الحكومي.

ـ التأثير في النشاط الاقتصادي من خلال الإجراءات النقدية والمالية.

ـ إعادة تنظيم هيكل التعليم والتأهيل من أجل تزويد الأيدي العاملة بالمعلومات اللازمة لاكتساب الخبرة العملية الضرورية.

ـ تسهيل حرية تنقل الأيدي العاملة، والتشجيع على ذلك في وقت الأزمات.

ـ تجميد الأجور وضغط تعويضات البطالة اعتماداً على آلية الأسعار والتضخم النقدي.

2ـ سياسة الدول النامية: تتحدد الاتجاهات العامة لسياسة البلدان النامية لمواجهة مشكلة البطالة بما يأتي:

- إيجاد العمالة في القطاع الحديث.

- الاستخدام الأكمل للطاقات الاقتصادية القائمة

- مساعدة الصناعات الصغيرة.

- النهضة بالعمالة في القطاع التقليدي.

- الإصلاح الزراعي.

3ـ سياسة الدول الاشتراكية: يقوم النظام الاشتراكي على أساس الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج الأساسية وتحويل الزراعة على قاعدة التعاون الإنتاجي مما يشكل الأساس الموضوعي لتطوير الاقتصاد تطويراً منهاجياً على أساس الخطط التي تقرها الدولة. وتتكون مهام خطة الدولة للعمالة انطلاقاً من مبادئ منهجية معينة، من شأنها وضع أساس للتطور المنتظم للإنتاج، وتشغيل قوة العمل، والزيادة المطردة في رفاهية السكان.

إن مسائل العمالة على اختلافها، ومع تنوع أحوالها، وتعدد الدول الاشتراكية التي تظهر فيها، تتميز طريقة معالجتها بخصائص مشتركة أهمها:

- تخطيط استخدام القوى العاملة بما يضمن تشغيلها الكامل وفق الأهداف المحددة في الخطة العامة للدولة وهذا يعد أحد الجوانب الأساسية للتوازن في الخطة.

- تخطيط الاحتياجات المستقبلية للقوى العاملة لكل من قطاعات الاقتصاد الوطني، وهذا هو جانب الطلب على القوى العاملة.

- تخطيط الالتزامات الملقاة على عاتق المؤسسات التعليمية والتدريبية والثقافية في الخطة وهذا هو جانب العرض على القوى العاملة.

لكن كل ما تقدم، لم يفلح في القضاء على البطالة الحقيقية بل أوجد ما يمكن تسميته البطالة المقنّعة، أي استخدام العمال لدى مؤسسات الدولة وهي غالباً ما تكون غير رابحة خاصة إن لم يحسن إدارتها. ولعل هذا كان أكثر ما لوحظ عند انهيار الاتحاد السوفييتي ودول المنظومة الاشتراكية في مطلع التسعينات من القرن العشرين.

أوضاع العاطلين عن العمل في المجتمع:

البطالة آفة اجتماعية خطيرة أفرزها تطور الرأسمالية، وهي تنغص حياة عشرات الملايين من الناس في العالم، وتجلب لهم الإخفاق والعجز والتعاسة والفاقة والمشقات القاسية. وقد وصلت البطالة في عدد من البلدان النامية إلى حد العوز والمجاعة وإضاعة الملايين من الشباب لأفضل سني حياتهم دون فائدة.

كانت التقنية المعاصرة إحدى القوى الرئيسية التي صاغت العالم الذي نعيش فيه، فحملت إليه خيرات جمة تتمثل في تشكيلة واسعة من السلع والخدمات والوسائل الترفيهية والثقافية، ولكن الرأسمالية جعلت منها مصدراً آخر لزيادة جيش العاطلين عن العمل في أنحاء المعمورة التي ما تزال مهيمنة عليها. وهذا الجيش التعس حث العوامل المساعدة على زيادة حدة المشكلات الاجتماعية الأخرى كالإدمان على تناول المخدرات واللصوصية والدعارة وتخريب الأسرة والانتقاص من قيم العمل وغيرها.

ويفتش الملايين من العاطلين عن العمل في كثير من البلدان النامية عن قارب نجاة، فلا يجدونه إلا بالهجرة والغربة.

ومن الهجرات المعروفة في الوقت الحاضر: الهجرة الجسيمة إلى أسترالية وكندا، وهجرة الهنود والباكستانيين إلى بريطانية وأمريكة، وحركات هجرة العمال الأفارقة إلى فرنسة، وتشغيل المكسيكيين في الولايات المتحدة الأمريكية. بيد أن هذه الهجرات لم تنجح في إيجاد الحلول المطلوبة، وإنما أسهمت في توليد نتائج متناقضة. فهي من جانب،

مثلت اقتطاعات من الموارد الاقتصادية للبلدان المصدرة، وقد تكون هذه الاقتطاعات هامة للغاية عندما تكون الكثرة من المهاجرين من العلماء والاختصاصيين والعمال المهرة، ومن جانب آخر، ولدت زيادة في الموارد الاقتصادية للبلدان المستضيفة، وشكلت عامل ضغط على مستوى العمالة والأجور في هذه البلدان، ومِنْ ثَمَّ فإن نتائج هذه الهجرات كانت مثبطة قدر ما كانت التحديات التي واجهتها كثيرة، ولا يمكن أن تعد هذه الهجرات أكثر من إجراء مسكن لمشكلة البطالة المتفاقمة في كثير من البلدان. وفي الحقيقة إن الهجرة الخارجية من الدول النامية باتجاه الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً تعد واحدة من أكبر المشكلات التي تواجه الدول النامية وخاصة عندما تشمل تلك الهجرة أفواجاً كبيرة من ذوي الخبرة وذوي الاختصاصات العالية. إن هجرة هذه الفئة الأخيرة تسمى «هجرة العقول»، وإن هذه الظاهرة تعني فقدان ثروة وطنية تملكها الدول النامية ورأسمال ثمين لا تقدر قيمته بثمن، ذلك لأن الرأسمال البشري هو مفتاح التنمية وإدخال التقنية الحديثة في الهيكل الإنتاجي. أما هجرة الأدمغة من الدول الاشتراكية بعد انهيار الاتحاد السوفييتي وغيره من الدول الاشتراكية في أوربة فقد فاقمت أزمة الأدمغة التي لا تجد أعمالاً تتناسب مع كفاءتها لأن العرض فاق الطلب في الدول المهاجر إليها.



جان بودان

(1596-1530)

جان بودان Jean Bodin فيلسوف ورجل دولة فرنسي، ولد في أنجو، وتوفي بالطاعون في لاون. وكثير من تفاصيل حياته مشكوك فيها؛ ومنها ما يتعلق بولادته وانتمائه الديني: هل كان كاثوليكياً أو كلفينياً؟ ويعتقد بعضهم بأن أمه يهودية تنصرت.

درس بداءة في أنجو، ثم درس الحقوق في تولوز، وهناك أصبح أستاذاً للقانون الروماني، ولم يلبث أن غادرها إلى باريس لممارسة مهنة المحاماة، ثم ترك المحاماة عام 1561 للدخول في خدمة الملك. وفي عام 1570 عُين نائباً عاماً للمياه والغابات في النرمندي. وكان للحماسة التي أظهرها في الانتصار لحقوق الملك على طبقة النبلاء أن أكسبته عطف الملك.

وفي عام 1571 أصبح مستشاراً لدوق أنجو الذي كان رئيساً لحزب السياسيين. وهم ممن يظهرون تسامحاً دينياً، في الوقت الذي كانت تهيأ فيه الترتيبات لمذبحة سان برتلمي، مما أدى إلى توريط بودان بالاشتراك في مؤامرة، ولكنه لم يلبث أن كسب ود الملك الجديد هنري الثالث. وكان تفكير بودان السياسي يقوم على فرضية مباشرة وملموسة: تحويل فرنسة الممزقة بين الفئات إلى ملكية حازمة وقوية ومركزية، فكتب «ستة كتب في الجمهورية» تهدف أساساً إلى تسويغ السلطة الملكية على الصعيد القانوني. وكان من أوائل من فصل نظرية السيادة بوصفها القوة اللازمة لحكومة فاعلة، كما كان من أوائل من حاول إيجاد علم السياسة.

ومن الطريف الإشارة إلى أن بودان انتقد آراء أرسطو في الرق، فكان بذلك أول من هاجم هذا الاتجاه في العصور الحديثة. وفي عام 1576 انتخب نائباً في مجلس

الطبقات في بلوا، وفي منصبه هذا راح يهاجم عدم التسامح الديني لدى حزب العصبة Ligue الذي كان يرأسه الملك نفسه، وعارض مطالب الملك المالية لمكافحة الهوغنوت، مثل هذا الموقف كان من شأنه أن ينهي عمل بودان السياسي، فربط بودان مصيره مجدداً بدوق أنجو، وتبعه إلى إنكلترة وإلى الفلاندر.

وقد حرمه موت الدوق من كل سند، ولم يبق أمامه إلا الخضوع لحزب العصبة المنتصر، ولم يشفع له ذلك، إذ اتهم بالمروق عام 1579م. ولكن اعتلاء هنري الرابع العرش أحيا آمال بودان وأنصاره السياسيين، إلا أن الموت فاجأه في لاون، وقد انسحب إليها للانصراف إلى دراساته.

كان بودان نشر كتاب «منهج التاريخ» عام 1566 الذي كان من أسباب شهرته.

كافح بودان مذهب لاهوتيي القرون الوسطى الذي يرى أن التاريخ يمضي نحو الانحطاط كلما ابتعد عن العصر الذهبي، ليحل محله الاعتقاد بأن النهضة تطور صاعد. والتسامح الديني الذي يلمس في «نهج التاريخ» وفي «الجمهورية»، يتأكد في «حوار الحكماء السبعة» الذي نشر في شورين عام 1857.



أوغن بوهم بافرك

(1914 - 1851)

أوغن (يوجين) فون بوهم بافرك EugenVon Bohm Bawerk اقتصادي ورجل دولة نمسوي. ولد في بلدة برون من مقاطعة مورافية، ودرس في جامعة فيينة وتخرج فيها، عمل في وزارة الماليّة النمسويّة (1872-1875) وأوفد في بعثات دراسيّة إلى الجامعات الألمانية. انتقل في عام 1880 إلى إنسبروك، وشغل منصب أستاذ في الجامعة منذ عام 1884. عُين وزيراً للماليّة عدة دورات بين عامي 1897 و1904 استقال بعدها ليتفرغ للتدريس في جامعة فيينة.

يعد أوغن فون بوهم ـ بافرك وكارل منجر وفريدريك فون فيزر أقطاب المدرسة الاقتصادية النمساوية، ومؤسسي النظرية الحدّية أو الهامشيّة Marginaliste التي ترى أساس القيمة في المنفعة، لا في العمل كما يرى ماركس. وقد أولى بوهم اهتماماً خاصاً لنقد نظرية كارل ماركس الاقتصادية في القيمة وفضل القيمة (القيمة الزائدة)، وطور نظرية أصل الفائدة وتحديد معدلها ومدة دورة رأس المال. وهو إلى جانب ذلك أحد مبتكري الضريبة على الدخل في العصر الحديث.

ومن مؤلفاته: «رأس المال والرأسماليّة» (في جزأين) 1884-1889. و«رأس المال والفائدة» 1890، و«النظرية الإيجابيّة لرؤوس الأموال» 1889.



وليم بيتي

(1623 - 1687م)

السير وليم بيتي Sir William Petty اقتصادي وإحصائي إنكليزي. ولد في رومزي ـ هامبشاير ـ إنكلترة، وتوفي في لندن. في الخامسة عشرة من عمره تركه ملاحو السفينة التي كان مسافراً على ظهرها على الساحل الفرنسي، فشقّ طريقه إلى «كان» حيث تعلم بعض الوقت في المدرسة اليسوعية هناك. وبعد عودته إلى إنكلترة دخل في البحرية الملكية وغادرها بعد اندلاع الحرب الأهلية إلى القارة الأوربية، فتابع دراسة الطب في جامعات ليدن وباريس وأكسفورد، وحصل على شهادة الدكتوراه في الفيزيولوجية عام 1649م. ثم عُيّن أستاذاً للتشريح في جامعة أكسفورد عام 1651م. شارك بيتي مع جون ويلكنز John Wilkins وآخرين في تأسيس النادي العلمي، غير الرسمي، في جامعة أكسفورد الذي كان عملياً نواة الجمعية الملكية العلمية التي قامت فيما بعد وكان عضواً فعّالاً فيها.

يعد كتاب السير وليم بيتي «بحث في الرسوم والضرائب» (1662م) إسهاماً كبيراً في تطوير الاقتصاد السياسي، إذ ركز على دور الدولة في الاقتصاد، كما تطرق إلى نظرية القيمة ـ العمل التي طورها، فيما بعد، كل من ريكاردو وآدم سميث. وتضمن هذا الكتاب ملاحظات مهمة حول النظرية الاقتصادية ومنها رأيه القائل بأن الأرض والعمل هما الثروة الحقيقية للأمم أكثر من المعادن الثمينة، وهي الفكرة التي طورها فيما بعد آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم». ويعد كتاب بيتي «ملاحظات طبيعية وسياسية» إسهاماً كبيراً في دراسة الإحصاءات الحيوية، تلته سلسلة من الدراسات الإحصائية حول السكان والزراعة والصناعة والتجارة في كل من إنكلترة وإيرلندة. أطلق وليم

بيتي على هذه الدراسات الإحصائية تعبير «الحساب السياسي»، وقد أصبح هذا التعبير مقترناً باسمه وكان يعرّفه بأنه طريقة التفكير بالأرقام حول المسائل المتعلقة بنشاط الحكومة. ولبيتي أيضاً إسهام كبير في تطوير النظرية النقدية. وقد أشار بوضوح إلى دور المصلحة الفردية في تطوير النشاط الاقتصادي، كما ألمح إلى ضرورة المحافظة على مستوى عالٍ من التشغيل بالاعتماد على السياستين المالية والضريبية، إضافة إلى سياسة الأشغال العامة، وعدّ دور الدولة أساسياً في هذا المجال.

يعدّ السير وليم بيتي بحق أحد الرّواد الأوائل للمدرسة الكلاسيكية القائمة على مبدأ الحرية الاقتصادية، والتي طورها وتوسع فيها كل من ديفيد ريكاردو وآدم سميث. جمع تشارلز هال مؤلفات السير وليم بيتي الاقتصادية والإحصائية وأصدرها في عام 1894م، كما أصدرت جامعة كامبردج هذه المؤلفات عام 1899م في مجلدين كبيرين.



والتر بيجهوت

(1826 - 1877م)

والتر بيجهوت Walter Bagehot من كبار رجال الاقتصاد والسياسة في بريطانية، في القرن التاسع عشر.

ولد في لونغ بورت بتاريخ 3 شباط 1826م، وكان في طفولته وشبابه طالب علم متفوقاً، حصل على شهادة الإجازة (البكالوريوس) في الأخلاق والفلسفة بدرجة الشرف، وعلى درجة الماجستير مع ميدالية ذهبية، وبعد تخرجه بثلاث سنوات درس مهنة المحاماة، ولكنه لم يمارسها، واتجه نحو الكتابة والأدب، وعمل في أحد المصارف، وحلَّ فيها بعد محل والده نائباً لرئيس مصرف سومرست شاير، وكتب سلسلة من المقالات الأدبية حول ميلتون وشكسبير وغيبون ووالتر سكوت، فضلاً عن دراسات حول أبرز القادة السياسيين الإنكليز في القرن الماضي.

وكان احترافه مهنة الصحافة مجرد مصادفة، فقد كتب عدة موضوعات اقتصادية لفتت انتباه جيمس ويلسون مؤسس صحيفة «الاقتصادي» ـ ايكونوميست ـ، وكان عضواً بارزاً في البرلمان وأمين سر الخزينة في حكومة اللورد بالمرستون. وتزوج بيجهوت كبرى بنات ويلسون، وقد استُدعي هذا الأخير للذهاب إلى الهند لإعادة تنظيم الأمور المالية للحكومة الهندية، وتوفي في كلكوتا عام 1860م، وأصبح بيجهوت بوفاة ويلسون مسؤولاً عن صحيفة «الاقتصادي»، ولمدة سبعة عشر عاماً أخذ بيجهوت يكتب الموضوعات الرئيسية في الصحيفة، ووسع نطاق الكتابة فيها فتناول الإحصاء والأمور المالية والسياسية، مما جعله من أبرز الصحفيين وصارت

«الاقتصادي» من أهم الصحف السياسية في العالم، واستمرت محافظة على مركزها فيما بعد لمدة تتجاوز القرن من الزمن.

كان بيجهوت حجة في الشؤون المصرفية والمالية، ونشر عام 1867م كتاباً عن «المؤسسة الإنكليزية» لكشف مركز الثقل الفعلي في النظام السياسي الإنكليزي، وكان من أوائل الذين لاحظوا القوة المهيمنة للحزب في المجلس حين يملك أغلبية فعالة. وكتاباً آخر «عن الدستور الإنكليزي» غدا من روائع أكسفورد. وفي عام 1872م نشر كتاب «الفيزياء والسياسية»، وفي عام 1873م نشر كتاباً عن تنظيم السوق المالية في لندن (لومبارد ستريت) طبع سبع طبعات متوالية، وبعد وفاته نُشر له كتاب «دراسات اقتصادية» 1881م وهو مجموعة مقالات ودراسات وُجدت بين أوراقه.

على الصعيد النظري كان بيجهوت من أنصار ريكاردو، والمذهب الليبرالي الاقتصادي المحافظ، ولم يكن يؤمن بجدوى تطبيق العلوم الاقتصادية إلا في البلاد ذات التجارة الواسعة والتي تتبع المنافسة الحرة، وهي الشروط الأكثر تحققاً في بريطانية العظمى، ومع أنه كان من أنصار المنهج التجريدي، إلا أنه كان يؤكد، مع ذلك، أن هذا المنهج لايتناقض بالضرورة مع المنهج التاريخي.



وليم هنري بيفريدج

(1963 - 1879)

اللورد وليم هنري بيفريدج Lord William Henri Beveridge اقتصادي إنكليزي، أسهم في صوغ سياسات الحكومة البريطانية حول الضمان الاجتماعي وسياساته. ولد في 5 آذار 1879 في رانغبور (الهند)، وتوفي في 16 آذار 1963 في أكسفورد (إنكلترة). وقف بيفريدج اهتمامه على مسألة البطالة والرفاه الاجتماعي منذ عام 1903م، حين تولى منصب نائب مدير تجمع توينبي للإسكان في لندن، وذلك بعد اطلاعه على أحوال السكان ومعاناتهم المعيشيّة. شغل منصب مدير العمل في السنوات (1909-1916م)، ثم منصب الأمين العام لوزارة الغذاء عام 1919، وتسلم إدارة مدرسة لندن الاقتصادية بين (1919- 1937) وانتخب رئيساً للكلية الجامعية. ترأس لجنة التأمين من البطالة بين عامي (1934-1944)، وفي عامي (1941-1942) ترأس اللجنة المشتركة للضمان الاجتماعي والخدمات التابعة. وكان بيفريدج عضواً في مجلس العموم ثم في مجلس اللوردات.

كان اللورد بيفريدج مهتماً بمسألتي الضمان الاجتماعي والبطالة، وتولى مسؤوليات كبيرة في هذين المجالين، وترك عدداً من المؤلفات الرائدة فيهما منها: «البطالة ـ مشكلة الصناعة» (1909) أرجع فيه مسؤولية البطالة إلى تنظيم الصناعة، ثم أعاد النظر في آرائه هذه في كتابه الجديد «التشغيل الكامل في المجتمعات الحرة» (1944) الذي تأثر فيه بآراء اللورد كينز حول ضرورة تدخل الدولة لضمان التشغيل الكامل وتوفير فرص العمل لجميع أفراد قوة العمل. أما فيما يتصل بالضمان الاجتماعي، فقد تضمن تقرير اللجنة المشتركة للضمان الاجتماعي والخدمات التابعة

(1942)، التي كان يرأسها اللورد بيفريدج، المعروف باسم خطة بيفريدج، تأكيد الحاجة الملحة إلى التخطيط لمرحلة ما بعد الحرب، على أن يشمل الضمان الاجتماعي كل مواطن بريطاني، ويتناول حالات البطالة والمرض والضمان الصحي، والأمومة، والترمل، والشيخوخة والوفاة. وتضمن التقرير تحديد الموارد المالية لسد كل هذه الجوانب. لقد تمت مناقشة خطة بيفريدج وأُفيد منها لا في بريطانية وحسب، وإنما في البلدان المتقدمة الأخرى، في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية. وكان في نشاطاته المختلفة يدعو إلى قيام حكومة عالمية فوق الدول، من أجل تجاوز آثار الحرب العالمية الثانية، وما ألحقته من دمار في اقتصاديات العالم.

ومن مؤلفات اللورد بيفريدج الأخرى: «التأمين للجميع» (1924)، و«رقابة الغذاء في بريطانية» (1928)، و«التخطيط في ظل الاشتراكية» (1936)، و«دعائم الأمن» (1948)، و«السلطة والنفوذ» (1953)، و«دفاع عن التعليم الحر» (1959)، إضافة إلى كتاباته الكثيرة حول السلام بعد الحرب العالمية الثانية، مثل «ثمن السلام» (1945) و«العمل الطوعي» (1948).

وقف اللورد بيفريدج حياته ونشاطه على محاربة الآفات الاقتصادية والاجتماعية بالأعمال التي قام بها والكتابات التي خلَّفها، كما أشرف بنفسه على سياسة تقنين الغذاء في بريطانية. وما تزال الدول المتقدمة والنامية على السواء تفيد من أعماله وآرائه التي دافع عنها.



التأميم

التأميم nationlization هو عملية تحويل الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج والمبادلة في المجتمع إلى ملكية جماعية، بهدف تحقيق المصلحة العامة.

ويستهدف التأميم مالاً معيناً أو نشاطاً محدداً، ليصبح مشروعاً مملوكاً للمجموعة، التي يمكن أن تمثلها الدولة، أو البلدية، أو الهيئة التعاونية، وذلك بقصد استعمالها الحالي أو المستقبلي لتحقيق مصلحة المجتمع كله. ويعود التأميم في جذوره إلى مبدأين:

- الأول اقتصادي، ويقضي بضرورة تملك المجتمع للثروات الوطنية المهمة، ومنها وسائل الإنتاج والمبادلة.
- الثاني اجتماعي، ويقضي بضرورة استخدام هذه الثروات، لتحقيق المصلحة العامة للمجتمع.

ويعد التأميم وسيلة مهمة لتحقيق غايات عدة، تختلف من بلد إلى آخر باختلاف الفلسفة السياسية والاقتصادية السائدة، وتتأرجح هذه الغاية بين الرغبة في سيطرة الدولة على توجيه النشاط الاقتصادي، وخاصة بعد تفاقم الأزمات الاقتصادية والاجتماعية في بداية القرن العشرين، والمتمثلة بظهور، الأزمات الدورية، وارتفاع معدلات البطالة، وسوء توزيع الدخل، وتدمير البنى الاقتصادية نتيجة الحروب، وانخفاض الكفاية الإنتاجية، والركود الاقتصادي.

وقد جاء التأميم نتيجة تطور فكري واجتماعي وسياسي، توافق مع الرغبة في مواجهة هذه الأوضاع من جهة، ومع ظهور النزعات والأفكار الاشتراكية، التي تنادي

بالتأميم وسيلة لتحقيق عدالة اجتماعية أكبر، من جهة ثانية، ومع تبلور الأفكار الاشتراكية ونجاح ثورة أكتوبر 1917، وقيام أول نظام اقتصادي اشتراكي عالمي، وعُد التأميم شرطاً أساسياً للانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية.

تختلف أشكال التأميم وطرق ممارسته من بلد إلى آخر باختلاف الأوضاع السياسية والقوى الاجتماعية والاقتصادية القائمة، ومدى قوة البورجوازيين ومعارضتهم لهذه التحولات الجديدة.

المنظور التاريخي:

لم تكن فكرة التأميم وليدة الأحداث السياسية والاقتصادية في القرن العشرين، وإنما هي فكرة قديمة، فقد ظهرت في كتابات الفلاسفة القدماء، مثل أفلاطون، أفكار عدة حول العلاقة بين الفرد والمجتمع والملكية، ويُذكر أيضاً أن أفلاطون قد انتقد حق الملكية الفردية المطلقة في أثينة.

وتضمنت كتابات الفلاسفة المحدثين، أمثال فيخته وهيغل، وجود علاقة تفاعل بين الملكية والمجتمع، وطالبوا بتحديد وظيفة الملكية وأثرها الاجتماعي، ثم جاءت أفكار الاقتصاديين الإصلاحيين أمثال سان سيمون في فرنسة وروبرت أوين في بريطانية في بداية القرن التاسع عشر، مطالبة بالقضاء على الظلم الاجتماعي، ووضع حدود للملكية الخاصة.

ومع ظهور الأفكار الاشتراكية في عدة أنحاء من العالم، واتخاذها صيغة علمية على يد ماركس وإنجلز، أرسيت قواعد جديدة لممارسة النشاط الاقتصادي، عن طريق دور الدولة الفعال في إرساء قواعد ممارسة حق الملكية، بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع.

ومع انتصار الثورة الاشتراكية في روسية 1917، صار بالإمكان تطبيق الأفكار والنظريات السياسية والاقتصادية الاشتراكية، التي ترى أن ملكية وسائل الإنتاج، والمبادلة، يجب أن تكون جماعية من أجل تسهيل تحقيق المصلحة الجماعية.

وكان التأميم وسيلة ضرورية لبناء النظام الاقتصادي الاشتراكي، ولم يقتصر على كونه إجراء اقتصادياً، فحسب وإنما ذو طبيعة سياسية واجتماعية وأخلاقية، فهو يساعد على إزالة الفروق بين الطبقات، بحيث يصبح جميع المواطنين طبقة واحدة، ينتفي فيها استغلال الإنسان للإنسان، وتتوزع فيها العوائد بشكل متناسب مع الحاجات، أو مع الجهود المبذولة، وباستمرار عملية التطور والنمو، يمكن بلوغ الهدف الأسمى للاشتراكية، وهو تحقيق الرفاه المادي والرخاء الثقافي للإنسان.

وقد حصل التأميم في معظم دول العالم المتقدمة منها والنامية، وجاء نتيجة تطور اقتصادي واجتماعي وسياسي طويل، وكان دائماً نابعاً ومتأثراً بالأوضاع السائدة، ولم يكن تجربة عالمية يمكن نقلها من بلد لآخر، ولذلك نرى عدة اختلافات في أساليب تطبيق التأميم ودرجته، وطرق معالجة الآثار الناجمة عنه، وبوجه عام كانت الاختلافات متباينة أكثر بين تجارب التأميم في الدول الاشتراكية، وتجارب التأميم في الدول الرأسمالية والنامية.

ومن أهم تجارب التأميم الدولية، تجربة التأميم في الاتحاد السوفييتي السابق، التي بدأت بعد ثورة أكتوبر 1917، وعمدت إلى نزع ملكية الصناعات الكبيرة في قطاعات عدة، وإلى تقليص الملكيات الزراعية الكبيرة، وإلى تحويل منتجي البضائع الصغار إلى جمعيات مشتركة، واتحادات تعاونية إنتاجية. وبذلك يكون للتأميم أثر مهم في بناء النظام الاقتصادي الاشتراكي، وتطويره وقد رأى لينين أيضاً أنه من أجل بناء الاشتراكية، لابد من تعزيز علاقات الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج.

وفي بريطانية بدأت عمليات التأميم في ظل حكومة العمال، بعد الحرب العالمية الثانية، وكان نتيجة تطور سياسي واقتصادي واجتماعي طويل الأجل، وكان الاعتقاد السائد في تلك المرحلة (1950–1954)، أنه لا يمكن معالجة ارتفاع معدلات البطالة، وإعادة بناء الوضع الاقتصادي المتردي وإصلاحه، وتلافي حالة الركود، إلا بالتأميم الذي عُد وسيلة ضرورية لمساعدة الدولة، ممثلة المجتمع والصالح العام في التحكم بالموارد الاقتصادية المتاحة، واختيار المجالات الأكثر أهمية لاستخدامها لمصلحة المجتمع كله. وتم في بريطانية تأميم صناعات الفحم وشركات الطيران والسكك الحديدية، ومحطات توليد الكهرباء والغاز، والحديد والصلب ومصرف إنكلترة، وتحويلها إلى مؤسسات عامة تعمل للصالح العام.

الجانب الحقوقي:

أحدث التأميم تغييراً جوهرياً، في نظرية الملكية الفردية المطلقة الكلاسيكية، التي كانت تمثل علاقة بين طرفين: الأول يعني سيادة المالك المطلقة وسلطته في التصرف بالطرف الآخر، وهو الشيء محل الملكية، التي صارت تمثل علاقة بين ثلاثة أطراف هي: المجتمع والشيء محل الملكية والمالك.

وبذلك يكون التأميم ظاهرة جديدة ذات سمات خاصة ناجمة عن طبيعة الأحداث المتغيرة، استوجبت إجراء تعديلات مهمة في نظرية الملكية ودور المجتمع فيها. وتختلف النظرة إلى دور المجتمع في علاقة الملكية من بلد لآخر، باختلاف الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة، ومع اختلاف هذه النظرة تختلف طرق ووسائل تطبيق التأميم ودرجة شموليته ومقدار التعويض المترتب على نزع الملكية الخاصة وتحويلها إلى ملكية المجتمع، أو الدولة الممثلة للأمة أو المجتمع. والتأميم يكون نهائياً، فالأنظمة والقوانين التشريعية التي طبقت على التأميم في معظم

دول العالم، لم تكن تسمح بإعادة النظر في التأميم أو الطعن فيه أو إعادة التقدير، لأن كل هذه التشريعات كانت تؤمن بأن المجتمع قد استرد بالتأميم، ما هو ملك له أصلاً. كما أن معظم التشريعات، قد فصلت بين المشروع المؤمم، واستمرار شخصيته المعنوية، وبذلك لا يمكن أن يعد المشروع المؤمم، امتداداً للشركة أو المشروع الخاص وذلك يعني إنقضاء الشخصية للمنشأة نهائياً بالتأميم، لأن طبيعة التأميم تفترض اكتساب الأمة للملكية عن طريق الاستيلاء بصورة أصلية (لا استخلافية) على أصول المشروعات الخاصة، التي يقدر المشرع، بماله من حق السيادة المطلقة، أنها لا يمكن أن تكون محلاً لملكية خاصة، وذلك تحقيقاً لأهداف اجتماعية عامة. وفي بعض الأحيان وفي بعض الدول تطلب إجراء التأميم تدرجاً زمنياً، حتى يلقى قبولاً اجتماعياً وإلا عد مصادرة أو نزعاً للملكية يقابل بمقاومة عنيفة من المتضررين. وقد وجد التأميم في القانون تسويغاً اجتماعياً وسياسياً واقتصادياً، لأن كل النظم والمجتمعات آمنت بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، إذا ما تطلعت إلى بناء نظام اجتماعي اقتصادي أكثر عدالة يحقق تكافؤ الفرص والعدالة الاجتماعية.

ولقد تأثرت نظرية الملكية بالتطورات الاجتماعية والسياسية، في نهاية القرن الثامن عشر، وبدأت نظرية الملكية كحق مطلق، تصادف قيوداً مستمرة، باسم المنفعة العامة أو الاجتماعية، وحتى الثورة الفرنسية التي استقت حق الملكية الفردية المطلق من النظام الإقطاعي، وأعلنت أن حق الملكية مقدس، لا يجوز الانتقاص منه، قد أخذت بالتدرج تنتقل بتفسير القانون من الخاص إلى العام، من أجل حماية بعض الصناعات أو التجار أو العمال.

وترافق ذلك مع تطور دور الدولة التوجيهي أو التدخلي في النشاط الاقتصادي، الذي أتاح لها سلطة الإشراف والإدارة وقيادة المجتمع، وخاصة بعد الأزمة الاقتصادية، ومانتج عنها من بؤس وشقاء.

الجانب الاقتصادي

ظهر التأميم لتحقيق غايات مختلفة، ففي بعض البلدان، كان ضرورة لضمان الحد من سيطرة الاحتكارات الكبيرة، وضمان عدم استغلالها للشعب، ووسيلة لإعادة الإعمار بعد الحرب، أو محاولة لإحلال القيم السامية والدوافع الإنسانية النبيلة، محل المصالح الخاصة الأنانية، وعُد في بلاد أخرى وسيلة لتمكين المجتمع من الإشراف على القوى الاقتصادية، وإيجاد الوظائف للعاطلين. وبفضل التأميم كانت تتعلق آمال الملايين بمستقبل أفضل، عُد التأميم أيضاً وسيلة ضرورية لبناء النظام الاقتصادي الجديد (الاشتراكي).

وبوجه عام يمكن القول إن التأميم جاء نتيجة تضافر مجموعة عوامل اقتصادية واجتماعية ودينية، تدعو جميعها إلى تغليب المصالح الجماعية على المصلحة الفردية، ومثل هذا النظام لم يكن غريباً على الشريعة الإسلامية، إذ يقول الرسول محمد عليه الصلاة والسلام: «الناس شركاء في ثلاث، الماء والكلأ، والنار». ولذلك فإن الجوهر الاقتصادي للتأميم يقوم على مفهومين:

الأول يعني أن المجتمع يجب أن يمتلك الثروات المهمة والأساسية ومنها عناصر الإنتاج، والثاني يعني أن استخدام هذه الثروات ووسائل الإنتاج يجب أن يستهدف تحقيق المصلحة العامة للأمة أو المجتمع.

وبذلك يكون التأميم هو أساس نظرية الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج. ومع تزايد تدخل الدولة عن طريق مؤسساتها القائمة على الملكية الجماعية، ظهرت

ضرورات جديدة، قانونية واقتصادية، دفعت إلى ضرورة تطوير القوانين الاقتصادية والمبادئ الحقوقية النافذة، وخاصة قوانين الالتزام والعقود والحقوق والواجبات. وكل ذلك يعني تغييراً جوهرياً في البنية الاقتصادية والاجتماعية، من أجل تحقيق العدالة الاشتراكية، التي أساسها نفي الاستغلال، وتحقيق معدلات نمو مرتفعة، تهدف أخيراً لرفع مستويات المعيشة للجماهير، مالكة وسائل الإنتاج، ويكون ذلك عن طريق التخطيط، الذي تضعه الدولة، والذي يمكنها من تخصيص الموارد المتاحة، لتحقيق الأهداف المرغوبة لخدمة المصلحة العامة. وقد أحدث التأميم تغييراً كبيراً في علاقات الإنتاج داخل المجتمع، لأنه لم يعد هناك تناقض في المصالح بين العامل والمالك والمجتمع، لأن المالك أصبح هو المجتمع، والمستهلك والعامل جزء من هذا المجتمع، وبينهما توجد روابط تكاملية وليست تنافرية. فبعد التأميم أخذت النقابات العمالية ترعى مصالح العمال، الذين ينتظرون من الصناعات المؤممة، معاملة أفضل، من تلك المعاملة، التي كانوا يلقونها في ظل المؤسسة الخاصة، وفي الوقت نفسه تطالب إدارة المؤسسة المؤممة موظفيها وعمالها بضرورة العمل بصورة أفضل، مما كانوا يعملون في ظل الأوضاع الرأسمالية أو الخاصة لأنهم أصبحوا يعملون لمصلحتهم ومصلحة المجتمع.

وقد أخذت معظم التشريعات البرلمانية تنص على ضرورة تحسين وضع العمال وحماية صحتهم وسلامتهم المهنية، وتحقيق أحوال أفضل لمعيشتهم باستمرار.

تعويضات التأميم

لم تكن هناك طريقة واحدة لتعويض المالكين السابقين، عن نشاطاتهم الاقتصادية التي تم تأميمها، ففي بعض البلدان (الاتحاد السوفييتي ودول أوربة الشرقية) لم يحصل المالكون القدامى على أي تعويض، وحصلوا في بلدان أخرى على تعويض، جزئي أو

كامل (البلدان المتقدمة والنامية) وقد اتبعت على الأغلب الطرق التالية في حساب عملية التعويض، أو تقديرها:

1ـ تشكيل لجنة تصفية تقوم بحساب صافي الإيراد المتوقع للأصول الإنتاجية (طوال حياتها الإنتاجية) ويتم دفع القيمة بموجب سندات على الحكومة، مع تحديد سعر معتدل للفائدة على هذه السندات.

2ـ حسب أسعار البورصة الاسمية في اليوم السابق ليوم التأميم، وعلى اللجنة أن تراعي في تقديرها، لقيمة التعويض، أنها يجب ألا تقل عن القيمة، التي كان يمكن أن تباع بها، هذه الموجودات، فيما لو بيعت في السوق من بائع راغب في البيع إلى شار راغب في الشراء.

وقد رأى بعض الفقهاء ورجال القانون، أن دفع مقابل لقاء الملكية المؤممة ليس شرطاً لمشروعية التأميم، لأن التأميم يستند إلى حق السيادة المطلقة للدولة، وهي لا تلتزم إلا ما ترتضيه، وينطبق ذلك على رعايا الدولة والأجانب على السواء.

كما أثار موضوع تقويم الأصول، ومعالجة الديون المترتبة على المشروعات المؤممة، عدة قضايا قانونية وتم الإقرار بأن على الدولة، كمالك جديد، دفع الديون إذا كانت الأصول أكبر من الخصوم، أما إذا كانت الخصوم أكبر، فإن على الدولة أن تلتزم دفع مقابل الأصول التي آلت إليها فقط، لهؤلاء الدائنين طبقاً لقاعدة قسمة الغرماء.



فريدريك تايلور

(1915 - 1856)

تايلور، فريدريك وينسلو Frederick Winslow Taylor مهندس ومخترع أمريكي، خبير في تحسين فعالية العمل، اشتهر بأنه أبو الإدارة العلمية. كان لنظامه في الإدارة العلمية الصناعية تأثيره الكبير في تنمية جميع البلدان التي دخلتها الصناعة العصرية. في الخامسة والعشرين من عمره أدخل دراسة الزمن في شركة «ميد فال ستيل كومباني» التي ارتقى فيها من عامل يدوي عادي إلى كبير المهندسين. بناء على النجاح الذي حققه مشروعه في دراسة الزمن، تأسّست وظيفة ومهنة دراسة الزمن في الشركات الصناعية، وظهرت مبادئ نظرية تايلور في الإدارة العلمية الصناعية القائمة على أساس أن تحسُّن فعالية الإنتاج وتحسين الأداء في المصانع والمعامل مرتبطان بفرض رقابة دقيقة على العمال اليدويين وحذف الوقت الضائع والحركات غير الضرورية في العمل [ر: اقتصاد العمل].

تقاعد تايلور من عمله في الخامسة والأربعين من عمره بسبب وضعه الصحي، ووقف بقية حياته على تطوير نظريته في الإدارة العلمية وفي التنظيم العلمي للعمل من خلال تقديم المشورة للشركات، وكذلك إلقاء المحاضرات في الجامعات. وفي سن الخمسين انتخب رئيساً لرابطة المهندسين الميكانيكيين الأمريكية، وفي أثناء عمله في الجمعية أصدر تايلور أكثر منشوراته أهميّة ولاسيما «ملاحظات حول السيور» (1894)، و«نظام أجر القطعة» (1895)، و«إدارة المصنع» (1903). أما كتابه الأهم الذي ضمنه نظريته في الإدارة العلمية والتنظيم العلمي للعمل: «مبادئ الإدارة العلمية» فقد صدر في عام 1911.

ويرى الكثير من المفكرين أن تايلور يعد بحق مؤسس الإدارة العلمية، وما أطلق عليه بالتايلورية التي تركز على العلمية والإنتاجية والفعالية والكفاية وحسن الأداء، وتقليل التكاليف والأوقات والحركات التي لا لزوم لها. وقد رأى تايلور أن من واجبات الإدارة العلمية ما يلي:

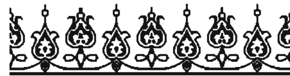
1ـ تطبيق الأسلوب العلمي في حل المشكلات الإدارية محل الأسلوب الاعتباطي في محاولة الخطأ والصواب.

2ـ اختيار العاملين وتدريبهم علمياً.

3ـ تحقيق التعاون الأخوي بين العمال والإدارة بدلاً من الحقد والكراهية.

4ـ تقسيم العمل بين الإدارة والعاملين بما يتناسب مع كفايات كل منهما.

توفي فريدريك تايلور في فيلادلفية عام 1915، وله أكثر من مئة براءة اختراع، أدت كلها إلى تسهيل شروط العمل وتحسين إنتاجيته.



التجارة

التجارة Commerce هي النشاط الاقتصادي الذي يربط مرحلة الإنتاج بمرحلة الاستهلاك، وتأخذ طابعها الخاص من علاقات الإنتاج الغالبة في المجتمع، ودرجة تطور القوى المنتجة فيه، ولذلك فهي تختلف في دورها وأهدافها من نظام اقتصادي إلى آخر.

وتجسد التجارة عملية دوران البضائع سواء داخل الاقتصاد الوطني أم خارج الحدود القومية للدول نتيجة التقسيم الاجتماعي الداخلي أو الدولي للعمل. وبتوسطها بين قطاعي الإنتاج والاستهلاك تؤثر في تغيير القيمة.

يرتبط نشوء التجارة بوصفها نشاطاً اقتصادياً بظهور الإنتاج البضاعي وتطور عملية التبادل وظهور النقد.

تعددت النظريات الاقتصادية التي تفسر نشوء التجارة وتطورها، بنوعيها الداخلية والدولية وحددت شروط قيامها وعوامل نجاحها ومدى الفائدة منها ووسائل تنفيذها وأدواته.

وبوجه عام يتحدد دور التجارة وهدفها في الاقتصاد الوطني بمستوى تطور القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج الغالبة في المجتمع. ويختلف هذا الدور وهذا الهدف من مجتمع لآخر بحسب الفلسفة السياسية والاقتصادية الغالبة، إذ يقوم على المنافسة والمزاحمة والدعاية والإعلان في النظام الرأسمالي وعلى التخطيط وإشباع الحاجات العامة في النظام الاشتراكي.

التجارة عند العرب

عرف العرب القدماء (قبل الإسلام) التجارة ومارسوها على نطاق واسع واشتهروا بها، وقامت على طرق التجارة العالمية مدن كان لها أثر في الحياة السياسية لذلك العصر (تدمر والبتراء ومكة). فقد كانت التجارة الدولية مزدهرة بين الفرس والروم، فكان البخور الذي يصنع في اليمن مهماً للرومان، وكان الحرير والذهب ينقلان من الشرق الأقصى إلى البلدان العربية، وكان تجار الشرق الأقصى يأتون إلى الخليج العربي، ولذلك سميت البصرة ثغر الهند. وفي أواخر القرن السادس الميلادي سيطر تجار مكة على معظم القوافل التجارية فكانوا ينقلون الحرير والتوابل والجلود والأسلحة والدقيق من اليمن إلى بلاد الشام ثم إلى القسطنطينية ويرجعون بالذهب والنبيذ والمنسوجات والزبيب.

وقد صارت الجزيرة العربية مركز تجارة عالمياً، وساعدها في ذلك الحروب البيزنطية الساسانية واضطراب الأوضاع في مصر وزوال البتراء وتدمر. وبعد القرن الثاني عشر انهار النظام الإقطاعي وبدأت عملية تصاعد الحرفيين والمهنيين، مما ساعد على تطور التجارة الدولية. ونتيجة طبيعية لزيادة الإنتاج البضاعي وتطور أشكال النقود وتعاظم الأرباح صارت التجارة نشاطاً اقتصادياً مستقلاً عن الصناعة والزراعة.

أنواع التجارة

يمكن التمييز بين الكثير من المفهومات لأنواع التجارة مثل:

1ـ التجارة الداخلية: وتعني عملية انتقال البضائع داخل الحدود القومية للدول.

2ـ التجارة الدولية: وتعني تبادل البضائع والخدمات بين الدول على الصعيد العالمي.

3ـ التجارة المتكاملة: وتعني سيطرة من يقوم بها على جميع المراحل، أي بدءاً من شراء المواد الأولية والآلات والأدوات اللازمة لإنتاج سلعة ما والقيام بإنتاجها إلى القيام بعملية تصريفها بنفسه.

4ـ التجارة المستقلة: وتعني شراء بضائع من المنتج والقيام بعملية بيعها للمستهلك.

طرق البيع ومنافذه

1ـ البيع بالجملة: هو النشاط الاقتصادي الذي يتضمن شراء كميات كبيرة من السلع والخدمات من التجار ثم بيعها لتجار آخرين، ليسوا مستهلكين نهائيين لها.

2ـ البيع بالمفرق: هو النشاط الاقتصادي الذي يتضمن شراء كميات كبيرة من السلع والخدمات من تجار الجملة وبيعها بالتدريج للمستهلكين النهائيين لاستعمالهم الشخصي مقابل الحصول على الربح.

3ـ التوزيع المباشر: ويعني قيام المنتج نفسه بتوزيع إنتاجه على المستهلكين النهائيين من منافذ خاصة لتصريف منتجاته.

4ـ الجمعيات التعاونية الاستهلاكية: تقوم بتوفير السلع للمستهلكين النهائيين مقابل هامش ربح محدود.

5ـ التوزيع بوساطة البريد: ويعني قبول طلبات السلع والخدمات وتلبيتها بوساطة البريد.

6ـ البيع الآلي: ويكون لبعض السلع البسيطة مثل لفافات التبغ والمياه الغازية والقهوة وذلك عن طريق الآلات الأتوماتيكية.

7ـ البيع عن طريق المخازن الكبرى: وتحتوي هذه المخازن على مجموعة كبيرة جداً وغير متجانسة من السلع والخدمات تلبي معظم حاجات المستهلكين في المنطقة

المحيطة بها. وقد بدأت تنتشر في معظم دول العالم لأنها تمكن من الحصول على جميع الحاجات في وقت قصير. لضخامة رقم أعمالها، فإن أسعارها تبدو أرخص نسبياً من أسعار المتاجر الخاصة الصغيرة. وتتبع هذه المخازن سياسات ترغيب عدة مثل منح الحسومات على الشراء. وقد تطورت المخازن الكبيرة وصارت تضم سلسلة مملوكة لجهة واحدة، تغطي معظم المناطق والمدن وهي شائعة في أوربة والولايات المتحدة الأمريكية.

8ـ التجارة الإلكترونية: Electronic Commerce وهو أسلوب جديد في التجارة يعتمد في البيع والشراء على شبكة الاتصالات الدولية (Internet)، في هذا الأسلوب تُختار السلعة حسب المواصفات المعلنة، ويُسدد ثمنها بوسائل التحويل المصرفية الإلكترونية ومن ثم تشحن إلى المشتري.



التجارة الدولية

مفهوم التجارة الدولية

يختلف مفهوم التجارة الدولية International Commerce عن التجارة الداخلية، في أن الأولى تقوم بين أطراف دولية تفصل بينها حدود سياسية، وموانع تداول، وأنظمة، وقوانين، وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية الوطنية. ويمكن النظر إلى التجارة الدولية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس المتداول في أقنية التجارة الدولية بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه، وخدمات التأمين الدولي، وحركة السفر والسياحة العالمية، والخدمات المصرفية الدولية، وحقوق نقل الملكية الفكرية،وخاصة نقل التقانة (التكنولوجية) من جهة أخرى.

المنظور التاريخي

يمكن القول إن التجارة الدولية هي حصيلة توسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية. بحيث لم تعد السوق مغلقة أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة، تضم مجتمعاً وتكويناً سياسياً واحداً. بل اتسعت لتتم المبادلات السلعية والخدمية فيها بين أقاليم ذات مقومات اجتماعية وسياسية مختلفة. وعلى ذلك فإن للتجارة الدولية طبيعة خاصة بها، تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة.

ويمكن إجمال نقاط الاختلاف بين التجارة الدولية، والتجارة الداخلية الوطنية، في الآتي:

1ـ انقسام العالم إلى وحدات سياسية مستقلة.

2ـ اختلاف وحدات التعامل النقدي بين دول العالم .

3ـ اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج بين دولة وأخرى.

4ـ اختلاف العقائد والنظم الاقتصادية من دولة إلى أخرى.

5ـ اختلاف درجات النمو الاقتصادي بين دولة وأخرى.

6ـ اختلاف طبيعة الأسواق الدولية عن مثيلاتها الوطنية.

وينتج عن هذه الطبيعة المميزة للتجارة الدولية، معالجة نظرية وتطبيقية خاصة تشكلت من تراكم نظري وتطبيقي اقتصادي، تعاظم بتعاظم المكانة التي احتلتها التجارة الدولية في القرنين الماضيين.

التجارة الدولية عند العرب

عُرف العرب تاريخياً بإتقانهم للتجارة، وبقدرتهم على التوسع في تجارتهم البرية والبحرية، ومهاراتهم في التعامل مع أقاليم بعيدة عن أرضهم، إذ استطاعوا أن يسيطروا في حقب تاريخية معينة على الطرق والمؤسسات والمراكز التجارية، في الأقاليم التي قامت فيها اقتصادات متطورة، وأسواق تبادل خارجي بمقاييس تلك الحقب.

فقد احتلت مكة المكرمة مركزاً دينياً وتجارياً بارزاً في القرن السادس الميلادي بسيطرتها على طرق التجارة المارة في غربي الجزيرة العربية، وعلى تجارة القوافل الغنية في الجزيرة نفسها، وتولت مبادلة البضائع الهندية والحبشية، وبخور اليمن، بإنتاج الشام

وبلاد البحر الأبيض المتوسط ﴿لِإِيلَافِ قُرَيْشٍ إِيلَافِهِم رِحْلَةَ الشِّتَاءِ والصَّيْفِ﴾ [قريش 2،1]، وكانت تتاجر نقداً ومقايضة، وتدير عمليات الإقراض والإئتمان.

ومن وجهة أخرى ومع استقرار الدولة العربية الإسلامية، والتطور الذي أصاب جميع فروع الحياة، ومع نظرة الإسلام الإيجابية إلى التجارة والعمل، فقد تحولت العواصم العربية إلى مراكز مهمة، كمكة المكرمة، والبصرة، والحيرة، ودمشق وطرسوس والقاهرة، وبغداد.

وتدل قائمة التدفقات السلعية وحركتها على مدى اتساع التجارة الدولية عند العرب في القرنين الثالث والرابع الهجريين وما بعدهما: «فالذهب والرقيق يجلبان من شرقي إفريقية والرقيق والفرو والدروع والسيوف من أوربة الشرقية ومن بلاد الترك، وغراء السمك من الخزر، والمسك من التبت، والرصاص القلعي من ملقة، والثياب الحريرية والغضائر والكاغد (الورق) من الصين، والبسط والسجاد من إرمينية، والتوابل والأحجار الكريمة والعقاقير والرماح والكافور من الهند، والقطن والمنسوجات الحريرية والكاغد والفرو والرقيق من ما وراء النهر، والسجاد والقلانس والفواكه والأشربة من إيران، والديباج الرومي والثياب الكتانية والأرز والبسط من بلاد الروم».

نظرية التجارة الدولية

تكونت نظرية التجارة الخارجية التي تحاول تفسير مبادئ التجارة الخارجية وآلياتها من تراكم تاريخي امتد قرابة قرنين من الزمن، إذ لحظها آدم سميث Adam Smith في كتاباته، وقال بالميزة المطلقة، التي تؤلِّف أساس قدرة الدولة على التصدير، وهي تعني أن تتفوق الدولة المعنية على باقي الدول في توافر عوامل الإنتاج وانخفاض تكاليفها بحيث تستطيع هذه الدولة أن تغزو بصادراتها أسواق الدول الأخرى.ثم جاء

دافيد ريكاردوDavid Ricardo. وقال بالميزة النسبية القائمة على هبات الطبيعة التي تملكها الدولة. وتعني الميزة النسبية تفوق كل من البلدان بإنتاج سلعة أو سلع معينة مما يجعل التبادل بين الدول مربحاً لها جميعها على أساس تفوق كل منها ببعض السلع. وتوفر مقولة الميزة النسبية أساساً نظرياً لقيام التجارة الخارجية بين دول العالم، وقيام التبادل التجاري المشترك (تصديراً واستيراداً) وتقسيم العمل الدولي. وجاء بعده مجموعة من المجتهدين الذين أضافوا الكثير من الآراء، واستخدموا أدوات تحليل، جعلت من النظرية بناءً نظرياً تراكمياً ضخماً. وكانت آخر تلك الاجتهادات، ما انصب على توسع مقولة الميزة النسبية للدولة على أساس هبات الطبيعة المطلقة من الثروات الظاهرة والباطنة فيها لتشمل إمكانية امتلاك ميزة نسبية مكتسبة، على أساس حيازة الدولة لرأسمال بشري مؤهل علمياً وتقنياً، أو القدرات التقانية (التكنولوجية) الوطنية المكتسبة أو المنقولة، أو القائمة على حركة البحث العلمي الوطنية الكثيفة. (مذهب الفجوة التقنية ومذهب دورة المنتج).

السياسات التجارية

اصطدمت التجارة الدولية في حقب زمنية معينة بمجموعة من السياسات التجارية التقييدية التي حالت دون التدفق الحر للبضائع والخدمات عبر حدود دول العالم. وكان على رأس تلك السياسات، الحماية الجمركية، والقيود الكمية (نظام الحصص) ونظم السلامة الصحية والأمان، ونظم التوصيف، وشهادات المنشأ، إلى ما هنالك من الإجراءات الإدارية. كما فرضت المنافسة الدولية اتباع بعض أطراف التجارة الدولية لسياسات تجارية تمنحها قدرة الدخول إلى أسواق العالم بكفاية عالية، كاعتماد سياسة الإغراق ـ أو سياسة الدعم المباشر وغير المباشر للصادرات ـ أو برامج حماية المصدرين أو المنتجين الوطنيين الرسمية. إلا أن منظمة التجارة العالمية التي قامت

في منتصف تسعينات القرن العشرين تصدت لمناقشة معظم تلك السياسات وإلغائها، باتفاق الأطراف المتعاقدة الموقعة على اتفاقية (أورغواي) المنشئة للمنظمة.

نظام التبادل الدولي

تشوب نظام التبادل الدولي القائم عيوب جوهرية تمس مصالح الدول النامية بصورة أساسية، وتلحق الضرر المستمر بإقتصاداتها. فبالنظر إلى أهمية التجارة الدولية بوجه عام ولتلك الدول بوجه خاص، فإن مجموعة دول الجنوب النامية تعاني مشكلة التبادل غير المتكافئ القائم بينها وبين دول الشمال. إذ يسود فرق بين أسعار صادرات الدول النامية إلى دول الشمال المتقدم، وأسعار الصادرات الصناعية المتجهة من هذه الأخيرة من حيث تغير حركة أسعار كل من الصادرات والواردات بفعل الاحتكار والتفاوت في مرونة العرض والطلب في غير مصلحة صادرات الدول النامية.

ويلحق هذا التغير قصوراً واضحاً في أداء موازين مدفوعات دول الجنوب النامية، وينعكس ذلك سلباً على الفعاليات التنموية فيها.

كما أن بنية هذا النظام قد تبلورت على أساس تقسيم عمل دولي، تقوم فيه قدرة الشمال المتقدم العلمية والتقنية بدور حاسم، وتسوقه إلى حالة يمكن اختصارها بالآتي:

- تختص دول الشمال المتقدم بصادرات كثيفة البحث العلمي، والتقنية (الصناعات الإلكترونية المتقدمة، والهندسية، والكيماوية والأدوية، والطيران ومنتجات الهندسة الوراثية ووسائل الإنتاج وغيرها).

وتختص دول الجنوب بإنتاج وتصدير السلع الزراعية، والاستخراجية: الطاقة، والمواد نصف المصنعة والسلع الصناعية النمطية شائعة الاستخدام وذات المعارف التقنية المصممة وغيرها).



الماركنتلية التجارية

التجارية Mercantilisme تسمية تعود إلى القرن الثامن عشر، أطلقها الاقتصاديون الليبراليون «أنصار الحرية الاقتصادية»، وعلى رأسهم الاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث Adam Smith، مؤسس النظرية الاقتصادية التقليدية (الكلاسيكية)، على مجموعة الآراء والإجراءات الاقتصادية التي طبقها أنصار الدولة القومية Etat national في معظم البلدان الأوربية، في المدة بين القرنين الخامس عشر والثامن عشر، بهدف توفير فائض في الميزان التجاري للدولة، وهذا الفائض هو الوسيلة الوحيدة في نظرهم لجذب المعادن الثمينة اللازمة لتقدم الأمة وتقوية الدولة ولا سيما الدولة المحرومة من مناجم الذهب والفضة.

ولم تكن هذه التسمية التي أطلقها مؤسسو المدرسة التقليدية وعلماء الاجتماع المعاصرون لهم بعيدة عن محاولة تشويه الأفكار التي جاء بها أنصار المذهب التجاري الذين تُطلق عليهم أيضاً تسمية «التجاريين» لأن أنصار هذا المذهب «التجاري» كانوا يرون ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وفرض الحماية الجمركية من أجل تشجيع الصادرات وتخفيض الواردات، ذلك أنّ مجمل أفكارهم والإجراءات التي اتخذوها كانت تتعارض مع نظرة الاقتصاديين أنصار الحرية الاقتصادية، ومن ثمَّ كان هجوم هؤلاء عنيفاً على أنصار المذهب التجاري، فجرَّحوه وأطلقوا عليه تسمية توحي بأن اهتماماته مقصورة على الجانب التجاري وانه يعبر عن مصالح التجار فقط. في حين أن المذهب التجاري يمثّل، في الحقيقة، تنظيماً شاملاً للصناعة والزراعة والتجارة يهدف إلى تنشيط الاقتصاد الوطني وضمان قوة الدولة اقتصادياً وعسكرياً، وهذا ما تسعى إليه الدول في الوقت الحاضر. ويمكن تعريف التجارية أو المذهب التجاري بأنه مجموعة

السياسات والتدابير الاقتصادية التي كان يدعو إليها بعض الاقتصاديين، وطبّقها رجالات الدولة والمسؤولون في معظم البلدان الأوربية في مختلف مجالات الاقتصاد الوطني:الصناعة والزراعة ولاسيما في مجال تنظيم التجارة الخارجية والنقل البحري بهدف تحقيق ميزان تجاري رابح ومنع خروج المعادن الثمينة من البلاد، ومحاولة تجميع أكبر كمية ممكنة من الذهب والفضة داخل حدود الدولة، بوصفهما يمثلان الثروة التي يجب أن يكون الحصول عليها هدفاً أعلى للدولة.

المنظور التاريخي

اتصفت أواخر القرون الوسطى وبداية العصر الحديث بنظرة جديدة نحو الإنسان والمجتمع، هذه النظرة تُعطي للدولة القومية قيمة شبه مقدسة من جهة، وتطري الغنى والثروة، خلافاً لمذهب الكنيسة، من جهة ثانية. وقد عرفت هذه المرحلة زوال سلطة الأمراء الإقطاعيين وهيمنة الكنيسة على الحياة الاجتماعية لتحل محلهما سلطة الملك المركزية وبروز كيان الدولة القومية، وبسبب اكتشاف العالم الجديد وتطور وسائط النقل البحري من جهة، وانهيار السلطة الإقطاعية وعدم ظهور الرأسمالية الصناعية بعد، من جهة ثانية، تمكّن التجار من توسيع نشاطهم باستيراد المواد الأولية من الأمريكيتين وتصدير السلع المصنعة إليهما وإلى بقية أنحاء العالم. وقد استطاع التجار، بدعم من الملوك الذين كانوا يطمحون إلى تقوية سلطتهم المركزية إزاء بقايا الإقطاع، التغلب على صعوبات التصنيع التي كان يفرضها عليهم نظام الطوائف Castes الإقطاعي الذي يقيد الصناعة. فتمكن التجار من إخراج الصناع الصبيان Apprentis خارج نطاق الأقاليم الخاضعة لتنظيم الطوائف وتزويدهم بما يحتاجون إليه من مواد لصناعة السلع المطلوبة في السوق ومن ثم أقيمت المصانع اليدوية (المانيفاكتورة) Manifactures الخاضعة لإشراف التجار أنفسهم والتي كانت الأساس

الاقتصادي لظهور الرأسمالية الصناعية فيما بعد. في هذه الظروف برز مفكرون ورجال أعمال وكذلك رجال دولة رسميون يهدفون إلى دعم سلطة الملك إزاء الإقطاع وإنشاء الدولة المركزية على حساب الإقطاعيات المشتتة، فسنوا القوانين واللوائح ووضعوا التنظيمات لإقامة المصانع وفرض الحماية الجمركية وإفساح المجال أمام منع تصدير المنتجات الزراعية بهدف توفير غذاء رخيص وأيد عاملة رخيصة. كل هذه الإجراءات والتدابير استندت إلى مذهب اقتصادي سُمي فيما بعد بالتجارية، أو المذهب التجاري، ولقد كان لهذه السياسات والإجراءات والتدابير أهميتها في إقامة الاقتصادات القومية التي قامت بدور مهم في تحقيق النمو الاقتصادي وقيام المجتمعات القومية المتماسكة.

منطلقات التجارية

خلافاً لرأي مكيافلّيMachiavel الذي كان يقول بوجوب اغتناء الدولة وبقاء المواطنين فقراء فإن التجاريين طوروا مقولة جديدة مؤداها أن الدولة تزداد قوة بقدر ما تساعد مواطنيها على الاغتناء ولاسيما فئة التجار. كما بدل التجاريون الموقف الذي يرى في قوة الدولة الغاية الأسمى للحياة الإنسانية، وعدّوا الثروة القيمة العليا. وبذلك يمكن أن تعد التجارية نظرية عن المجتمع تنطلق، لأول مرة، من أساس اقتصادي، لأن هدف الحياة الاجتماعية في نظر التجارية، هو هدف اقتصادي. على اختلاف مؤرخي الفكر الاقتصادي حول تحديد إطار المذهب التجاري، فإن المنطلقات العامة للتجارية تتضمن الجوانب الآتية:

آ ـ مفهوم الثروة: من المتفق عليه أن التجاريين كانوا يعلقون أهمية كبرى على الثروة، ويعدون وفرتها أساس قوة الدولة ومحرك نشاط الفرد. كما كانوا يؤكدون أن سعي الفرد وراء الثروة من شأنه أن يحقق له السعادة من جهة أولى، كما يساعد في

اغتناء الآخرين وضمان قوة الدولة من جهة ثانية. ويقصد التجاريون بالثروة المعادن الثمينة من الذهب والفضة.

ب ـ إرادة القوة وخدمة الأمير والدولة: كانت التجارية في كل دول أوربة تعبر عن إرادة مزدوجة في القوة؛ البحث عن التوسع من جهة والثروة من جهة ثانية، لأن ظهور التجارية ترافق مع نشوء الفكر القومي وبروز فكرة تحقيق الاكتفاء الذاتي القومي Autarcie، ولم تكن هناك أيّ إمكانية لتحقيق ذلك من دون توافر جيش وأسطول قويين. ولتحقيق ذلك يجب زيادة حصيلة الدولة من الضرائب التي يمكن توفيرها عن طريق التقدم التجاري وتشجيع دخول الثروة إلى داخل البلاد.

ج ـ تنمية الثروة: أجمع أنصار التجارية على أنّ الثروة هي القيمة العليا في المجتمع كما أجمعوا على أنها تكمن في توافر المعادن الثمينة كالذهب والفضة، ولهذا ركزوا اهتمامهم على ضرورة تنمية الثروة التي يرون إمكانية تحقيقها على أساس حسن سير العمل في المؤسسات التجارية والصناعية والزراعية. أما المؤسسات التجارية فتزيد الثروة عن طريق زيادة التصدير على الاستيراد مما يقود إلى دخول الثروة إلى البلاد. أما المؤسسات الصناعية والزراعية فتسهم في زيادة الثروة بقدر ما تستطيع زيادة إنتاجها لتقليص الواردات من جهة وزيادة الصادرات من جهة أخرى، أي لتحقيق ميزان تجاري رابح.

د ـ الحماية الجمركية وتحقيق ميزان تجاري رابح: يمكن، حسب مذهب التجارية، زيادة الثروة بأحد طريقين: استثمار مناجم الذهب والفضة إذا كانت متوافرة في الدولة ومنع خروج هذين المعدنين من البلاد أو تنشيط التجارة الخارجية والتصدير من السلع والخدمات بقيمة تزيد على القيم التي يشتريها البلد من الخارج، أي تحقيق

ميزان تجاري رابح يحقق فائضاً يتم تسديده بالمعادن الثمينة، واقترح أنصار التجارية اتخاذ تدابير متعددة لتحقيق هذا الهدف منها: تشجيع الصادرات من المواد المصنعة ومنع استيراد السلع المنافسة للسلع الوطنية، وبناء شركات الملاحة وامتلاك أساطيل بحرية ضخمة للنقل، وتوفير مواد أولية بأسعار منافسة عن طريق إقامة مستعمرات أو مستوطنات خارج البلاد Colonies وهكذا ترى التجارية ضرورة اتباع سياسة الحماية الجمركية ولاسيما تطبيق سياسة منع الاستيراد لتوفير ميزان تجاري رابح يشكل فائضه مصدراً للثروة.

هـ ـ زيادة السكان: يرى أنصار التجارية ضرورة زيادة السكان في البلد، لأن هذه الزيادة تسهل الحصول على يد عاملة رخيصة، وتشجع تنمية الصناعة وتجارة التصدير، من ثمّ زيادة الأرباح والثروة. وفي الوقت نفسه فإنهم يرون أن نمو التجارة والصناعة يسمح بتشغيل عدد أكبر من الناس، مما يؤدي إلى تشجيع زيادة السكان ويقود إلى تقوية الدولة. وهكذا فزيادة السكان وتنمية الثروة عاملان يرتبط أحدهما بالآخر وهما مرتبطان ببناء قوة الدولة.

السياسات الاقتصادية للتجارية

على الرغم من وجود منطلقات عامة للتجارية في كل بلدان أوربة فإن السياسات التي نادى أنصار التجارية بتطبيقها كانت تختلف من بلد لآخر تبعاً للأوضاع الاقتصادية لكل من هذه البلدان. من هنا يتأكد القول بأن التجارية لم تكن مجرد نظرية أو مذهب اقتصادي بل كانت مجموعة سياسات وإجراءات اقتصادية اعتمدت لبلوغ هدف التجارية الرئيس المزدوج زيادة الثروة وبناء قوة الدولة. ويمكن التمييز بوضوح بين أربعة تيارات في الفكر التجاري يتمثل كل منها في سياسة اقتصادية محددة تتلاءم مع الظروف التي كانت غالبة آنذاك، وهذه التيارات أو المذاهب هي الآتية:

آ ـ المذهب التجاري المعدني في إسبانية: Bullionisme يقوم هذا المذهب على أن ثروة الدولة تتمثل في مقدار النقود المسكوكة من الذهب أو الفضة التي تمتلكها. لما كانت إسبانية تمتلك مناجم الذهب في العالم الجديد (البيرو والمكسيك) تركز اهتمام التجارية على جلب أكبر كمية ممكنة من الذهب والفضة من ممتلكات إسبانية فيما وراء البحار والعمل للمحافظة عليها ومنع تسربها خارج البلاد. ولمنع تسرب المعادن طالب أنصار التجارية في إسبانية بمنع خروج النقود المسكوكة والسبائك، كما دعوا إلى الحد من الاستيراد عن طريق فرض الحماية الجمركية. وسنّت السلطات الإسبانية القوانين التي ألزمت البواخر التي تحمل البضائع المصدرة تسليم الدولة قيمتها بالذهب والفضة، كما منعت التجار الأجانب الذين يبيعون سلعهم داخل إسبانية من إخراج الذهب والفضة وألزمتهم شراء سلع إسبانية مقابلها.

ب ـ المذهب التجاري الصناعي في فرنسة: Industrialisme لم يكن لفرنسة مناجم للذهب والفضة كما كان لإسبانية، ولذلك كانت مسألة الحصول على المعادن الثمينة أي الثروة بمفهوم التجاريين الشغل الشاغل للاقتصاديين ورجال الدولة. غير أن التجاريين في فرنسة نظروا إلى المعادن الثمينة بوصفها ثروة كفيلة بتوفير السلع والحاجات اللازمة للمعيشة، ولذلك تركز الاهتمام على التدابير اللازمة لتوفير أكبر قدر ممكن من الثروة.

اقترن المذهب التجاري في فرنسة باسم كولبير Colbert وزير المالية، الذي كان يعتقد بأن وفرة المعادن الثمينة في الدولة دليل على قدرتها وقوتها وبأن زيادة كمية المعادن الثمينة في دولة معينة غير ممكنة إلا على حساب الدول الأخرى. إذ إنّ كمية المعادن الثمينة محدودة تدور في أوربة، ولذا لا يمكن زيادة النقود في فرنسة إلا بأخذ

الكمية نفسها من دول مجاورة. ولذلك تركزت جهود التجارية بزعامة كولبير على مجموعتين من التدابير:

1ـ وضع قواعد لتنظيم الإنتاج تضمن تحسينه وتزيد قدرته على المنافسة.

2ـ وضع قواعد الحماية الجمركية إزاء السلع الأجنبية.

وعلى الرغم من تأكيد الاقتصاديين الفرنسيين من أنصار التجارية: جان بودان Jean Bodin وأنطوان دي مونكرتيان A.De Monchretien، على أهمية الزراعة في الاقتصاد الفرنسي أثرها في زيادة الثروة القومية فقد كان كولبير يركز كل الاهتمام على دعم الصناعة وتحسين جودة الإنتاج الصناعي وتوفير كل الشروط المواتية لتقوية الصناعة الفرنسية. ومن أجل ذلك اتخذت الإجراءات والتدابير التالية:

1ـ إقامة مصانع ملكية لضمان زيادة الإنتاج وتحسينه.

2ـ منح المساعدات والإعفاءات الضريبية للمصانع القائمة.

3ـ فرض أسعار متدنية على المواد الغذائية للإبقاء على الأجور منخفضة، وتوفير يد عاملة رخيصة وفرض أسعار متدنية على المواد الأولية ومنع تصديرها لتوفيرها للصناعة بتكلفة متدنية.

4ـ فرض الحماية الجمركية لمصلحة الإنتاج الوطني وإعفاء المواد الأولية اللازمة للصناعة الوطنية.

5ـ إقامة المنشآت البحرية وتوسيع الأسطول وفرض رسوم إضافية على السفن الأجنبية بنسبة حمولتها عند رسوها في الموانئ الفرنسية .

6ـ تأسيس شركات تجارية كبيرة لتصريف المنتجات الصناعية في الخارج.

كان كولبير، وهو الممثل الرسمي للتجارية الصناعية في فرنسة، يهدف من كل هذه الإجراءات والتدابير إلى ضمان ورود الذهب والفضة عن طريق زيادة الصادرات وتقليص الواردات، ولكن الصادرات من المواد المصنوعة وليس من المحاصيل الزراعية. فالصناعة في رأيه هي المرتكز الأساسي لزيادة الصادرات، أما دور الزراعة فيقتصر على إنتاج المواد الغذائية للسكان وتوفير المواد الأولية لتوسيع الصناعة. وبكلام آخر فإن الهدف هو تنشيط التجارة الخارجية وتشجيع الصادرات من أجل ذلك يجب تنشيط الإنتاج الصناعي الذي يقتضي تسخير الزراعة لهذا الغرض (تخفيض أسعار المواد الغذائية، ومنع تصدير المواد الأولية، وإعفاء المستورد منها من الرسوم لضمان بيعها بأسعار رخيصة).

ج ـ مذهب التجارية التجاري في بريطانية: Commercialisme تأخّر الازدهار الاقتصادي في إنكلترة قياساً بالأقطار الأوربية الأخرى حتى بداية القرن السابع عشر، ولكن ما إن بدأ حتى أخذ يتسارع بمعدلات عالية وعلى الأخص بدءاً من النصف الثاني للقرن السابع عشر. ويرجع ذلك، بصورة أساسية، إلى التجارة الخارجية. تركز اهتمام أنصار المذهب التجاري في إنكلترة على التجارة الخارجية وتنشيطها واتخذ المذهب ثلاثة اتجاهات: حماية النقد ومخزون المعادن الثمينة، وحماية الإنتاج، وتشجيع البحرية الإنكليزية والتجارة. ولكن كان التركيز شديداً على الاتجاه الأخير منها.

ومع أن تصدير المعادن الثمينة من إنكلترة كان ممنوعاً في أكثر الأحيان فإن الاقتصاديين الإنكليز تنبهوا إلى الطابع السلبي لهذه التدابير وبينوا أن خروج المعادن الثمينة مرتبط في النهاية بتقدم النشاط الاقتصادي للمملكة مع العالم الخارجي ورصد معاملاتها مع هذا العالم، ولذا نادوا بحرية إخراج المعادن الثمينة لشراء سلع يُعاد بيعها

إلى الدول الأخرى (تجارة الترانزيت) بغية الحصول على كمية أكبر من المعدن المدفوع لشرائها فيكون الرصيد موجباً لصالح إدخال المعادن الثمينة إلى المملكة. فقد كان توماس مون Thomas Mun صاحب أول محاولة لصوغ نظرية الميزان التجاري، يقول: «إنّ الطريقة العادية لزيادة ثروتنا تتمثل في التجارة الخارجية. إذ يجب أن نراعي دائماً القاعدة التالية: وهي أن نبيع للأجانب سنوياً أكثر مما نشتريه منهم في القيمة»، وكان يأخذ بالحسبان التجارة غير المنظورة أيضاً.

عملت بريطانية على تشجيع التجارة الخارجية فسنّت القوانين لحمايتها وتشجيعها ولاسيما قوانين الملاحة الإنكليزية التي أوجبت نقل السلع المستوردة حصراً على السفن الإنكليزية وكذلك السلع المصدرة أو المستوردة بين إنكلترة ومستعمراتها. كما صدرت قوانين الحماية الجمركية التي فرضت رسوماً جمركية عالية على السلع الاستهلاكية المستوردة وخفضتها على السلع المخصصة لإعادة التصدير (تجارة الترانزيت).

د ـ المذهب التجاري المالي أو مذهب الخزانة: Cameralisme اتخذ المذهب التجاري في كل من ألمانية والنمسة صيغة خاصة وهي صيغة مالية الدولة أو الإدارة العامة. وقد أُطلقت على هذه الصيغة اسم علم الخزانة أو مذهب الخزانة. ويتمثل هذا المذهب في أفكار فون يوستي Von Justi التي أوردها في كتابه «اقتصاد الدولة». وينطلق هذا المذهب من مبدأ أساسي وهو ضرورة قيام الدولة بكل الأعمال الاقتصادية التي تكفل نمو الثروة.

كان أنصار التجارية في ألمانية والنمسة يقولون بناء إدارات الدولة انطلاقاً من المذاهب التجارية التي كانت غالبة آنذاك في باقي أقطار أوربة (السعي للحصول على المعادن الثمينة، ودعم الصناعة الوطنية وتقييد التجارة الخارجية وفرض الحماية الجمركية... إلخ) بقصد تحقيق اغتناء الدولة ودعم خزانتها وزيادة قوتها.

الأهمية التاريخية للتجارية

ترافق ظهور التجارية مع بداية نشوء الدول القومية في أوربة. فقد كانت نشأة الدولة القومية في حاجة كبرى إلى ظهور علم عن المجتمع يركز على أهمية السلطة المركزية بمواجهة التيارات الإقطاعية الانفصالية من جهة، ولتحقيق الذات القومية بمواجهة الأمم الأخرى من جهة ثانية. ولا تستطيع السلطة المركزية تحقيق هذه المهمة إذا لم تتوافر لها القوة العسكرية التي يحتاج بناؤها إلى تعبئة موارد مالية كبيرة. من هنا كان اهتمام التجاريين بإقامة اقتصاد وطني قومي يغني عن الاستيراد ويزيد من التصدير بما يضمن دخول مزيد من النقود (المعادن الثمينة) إلى البلاد ومنع خروجها منها لتوفير تمويل بناء قوة الدولة. قام المذهب التجاري، بمختلف الصيغ التي اتخذها، بدور إيجابي في وضع قواعد حكيمة لإدارة الشؤون الاقتصادية للدولة القومية الناشئة. وكانت التجارية بداية وضع علم عن المجتمع أسهم في نشأة التفكير العلمي في العلاقة السببية بين الظواهر الاجتماعية. وكان لهذا المذهب تأثيره الكبير في الفكر الاقتصادي من جهة وعلى التطور الاقتصادي من جهة ثانية:

آ ـ التأثير في الفكر الاقتصادي: نبّه التجاريون سواء عن طريق كتاباتهم النظرية، أم عن طريق التدابير الاقتصادية العلمية التي اتخذوها، على عدد من المنطلقات الاقتصادية التي شكلت مبادئ النظرية الاقتصادية فيما بعد. فقد كان لدعوتهم إلى تحقيق ميزان تجاري رابح أثر كبير في تعميق الدراسات حول التجارة الخارجية وقيام نظرية تكاليف الإنتاج المقارنة، ونظرية التخصص حسب عوامل الإنتاج، ونظرية التوازن الآلي في الموازين التجارية وموازين المدفوعات. كما كان لاهتمامهم الشديد بدخول النقود المسكوكة من المعادن الثمينة وما قاد إليه ذلك من تقلبات كبيرة في الأسعار، الدور الأول في وضع نظريات النقود (النظرية

المعدنية والنظرية الكمية في النقد)[ر: النقود]، بالإضافة إلى دراسة آلية تشكُّل الأسعار. أضف إلى ذلك أن اهتمام التجاريين بتحقيق فائض في الميزان التجاري قادهم، ومن بعدهم، إلى الاهتمام بوضع استراتيجية لتنمية القطاعات الرائدة في الاقتصاد لتحقيق فائض اقتصادي يضمن قوة الدولة (استخراج المعادن الثمينة في إسبانية، ودعم الصناعة الوطنية في فرنسة، وتنشيط النقل البحري وتجارة إعادة التصدير في بريطانية وغير ذلك) وكذلك تسخير باقي القطاعات في الاقتصاد الوطني للقطاعات الرائدة لتتمكن من تحقيق أهدافها (بداية وضع نظريات استراتيجية التنمية). وحثَّ التجاريون على السعي لتخفيض أسعار الفائدة من أجل تشجيع الاستثمارات بالإضافة إلى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية فكانوا وراء ظهور مذهب التدخلية.

ب ـ التأثير في التطور الاقتصادي: كان للسياسات الاقتصادية التي اتبعها التجاريون في مختلف الأقطار الأوربية أثرها الواضح في تسريع عملية النمو الاقتصادي في تلك الأقطار، وليس من قبيل المصادفة أن تتزامن بداية النهضة الاقتصادية مع تولي رجالات الدولة من التجاريين المهام الحكومية وذلك في القرنين السابع عشر والثامن عشر، فقد تحقّق في ظلّ التجاريين الازدهار الاقتصادي لمعظم أقطار أوربة حتى تلك البلدان التي عُدّت فيها السياسة التجارية فاشلة. فقد كانت إجراءات التجاريين، على وجه الخصوص، مصدر التراكم الرأسمالي الأولي في إنكلترة ونقطة الانطلاق إلى الثورة الصناعية. كما كان سعيهم لتنمية الصادرات سبباً رئيسياً في تطوير الصناعة فأقروا إلزامية العمل من أجل توفير يد عاملة رخيصة للصناعة كما منحوا الصناعات امتيازات الانحصار والمساعدات المالية مما شجع على ظهور فئة المنظمين Entrepreneurs الذين كان لهم أثرهم في

تحقيق التنمية الاقتصادية، بالإضافة إلى أن دعمهم لسلطة الملك المركزية وإقامة الدولة القومية دفع إلى اندحار النظام الإقطاعي الذي كان عامل عرقلة للنمو الاقتصادي ومهّد لظهور طبقة اجتماعية جديدة (البورجوازية ورجال الأعمال) تتفق مصلحتها الطبقية مع التقدم الاقتصادي والاجتماعي بمواجهة الإقطاعيين الذين كانت مصلحتهم الطبقية في الإبقاء على التنظيم المجتمعي المعرقل للنمو.

انبعاث التجارية

ركّز أنصار المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية (نظرية الحرية الاقتصادية) هجومهم الشديد على التجارية، وكانوا منذ القرن الثامن عشر يهاجمون تقييد التجارة الخارجية ونظام الحماية الذي كان متبعاً في كل الأقطار الأوربية بتأثير التجارية. وقد حمّل الليبراليون التجارية مسؤولية الوقوف حجر عثرة في طريق توسع التجارة الدولية وكذلك عرقلة تحقيق التوازن الاقتصادي. وشهد القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين انتصار نظرية الحرية الاقتصادية وتراجع التجارية. غير أن هذا الانتصار لم يستمر لأن الحرية الاقتصادية التي نادى بها اقتصاديو المدرسة التقليدية كانت ضرورية لخدمة الاقتصادات المتقدمة على حساب الاقتصادات الأقل تطوراً، ولذلك ليس مصادفة أن تنطلق هذه النظرية من بريطانية التي شهدت بدايات الثورة الصناعية والتوسع الاقتصادي، إذ صار الاقتصاد الإنكليزي في حاجة إلى توسيع مجاله الحيوي سواء عن طريق غزو المستعمرات أم فتح الأسواق الأوربية في وجه الصناعة الإنكليزية المتفوقة. غير أنّ الحرية الاقتصادية لم تستطع تحقيق الآمال التي بنيت عليها في أوربة إذ سرعان ما انتشر التقدم الاقتصادي في باقي الأقطار الأوربية وبدأ الصراع على الأسواق بين هذه الدول، ولمّا اكتمل استعمار الكرة الأرضية بدأ الصِّراع بين الدول الأوربية على إعادة اقتسام المستعمرات وقامت الحروب لتحقيق ذلك، ومع هذا شهدت أوربة والعالم المتقدم أزمات اقتصادية عاصفة أدت إلى إلحاق الكوارث بالمنتجين والمستهلكين على السواء، مما قاد إلى إعادة النظر في مبدأ الحرية الاقتصادية.

فتم التراجع عن النظريات الليبرالية في التجارة الدولية وتأكد للاقتصاديين عجز الحرية الاقتصادية عن تحقيق التوازن الآلي في موازين المدفوعات كما أثبت جون ماينرد كينز عجز آلية السوق عن تحقيق التوازن الاقتصادي الأمثل أي تحقيق التوازن بشروط الاستفادة المثلى من كل عوامل الإنتاج المتاحة. وأثبت التاريخ الاقتصادي المعاصر عدم صلاحية مبدأ الحرية الاقتصادية في العلاقات الدولية لخدمة النمو الاقتصادي ولاسيما في الدول الأقل تطوراً. لهذا عادت معظم الدول الصناعية المتقدمة إلى التدخل في الحياة الاقتصادية عن طريق الحماية الجمركية أو تقليص كمية المستوردات بتطبيق نظام الحصص أو حتى منع الاستيراد من اجل معالجة العجز في الميزان التجاري وميزان المدفوعات. كما أن منظرّي التنمية الاقتصادية في بلدان العالم الثالث يؤكدون ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بالإضافة إلى اتخاذ إجراءات الحماية الجمركية لحماية الصناعات الناشئة في هذه الدول. وفي الوقت الراهن يلاحظ نزوع الدول الرأسمالية المتقدمة إلى فرض قيود كبيرة على الاستيراد بالإضافة إلى دعم الصادرات والتدخل في أسواق أسعار الصرف. فالولايات المتحدة الأمريكية تفرض قيوداً كبيرة على الاستيراد من اليابان ومن أوربة، في حين تطالب دول أخرى بحرية التبادل التجاري مما يؤكد أن مواقف الدول تنبع من مصالحها الوطنية وليس من مواقف مبدئية نظرية. منذ الأزمة الاقتصادية الكبرى (1929-1933) استعاد المذهب التجاري أهميته على أيدي المدرسة الكينزية إذ قوَّم كينز عالياً موقف التجاريين في إطاره التاريخي ولاسيما فيما يتعلق بتراكم النقود الذي يؤدي إلى تخفيض معدلات الفائدة والتالي تشجيع الاستثمار.



التحليل الاقتصادي

التحليل الاقتصادي analyse economique جزء من علم الاقتصاد أو الاقتصاد السياسي، يتناول دراسة العلاقات التابعية بين الظواهر، أي العلاقات السببية بين الظواهر الاقتصادية. يقوم منهج التحليل الاقتصادي على أساس إعادة الظاهرة الاقتصادية إلى عناصرها البسيطة التي يمكن فهمها بيسر أكثر من فهم الظاهرة بكليتها، ومن ثم صوغ الفرضية التفسيرية لهذه الظاهرة على أساس العلاقة التابعية أو السببية.

يعتمد التحليل الاقتصادي على نوعين من المبادئ المنهجية: الاستنتاجات المنطقية وتسمى بالتعميمات أو المبادئ التحليلية، وهي تلك التي تنساب منطقياً من مجموعة من الافتراضات النظرية المترابطة فيما بينها؛ والاستنتاجات التطبيقية التي تقررها العلاقات القائمة بين المعطيات الاقتصادية الملموسة، مثل ملاحظة انخفاض سعر الخضار في مواسم إنتاجها وارتفاع أسعارها في بداية الموسم أو عند نهايته.

المنظور التاريخي

يلاحظ المتتبع لتطور علم الاقتصاد، كيف كان هذا العلم في المرحلة الوصفية، إذ كان الاقتصاديون يقتصرون على وصف الظواهر الاقتصادية مأخوذين بما يبدو منها للمشاهدة دون تحليل أو تفسير. فقد كان التجاريون يرون أن مصدر الثروة يكمن في التجارة الخارجية وفي تحقيق ميزان تجاري رابح، غير مهتمين ببنية الاقتصاد الوطني. ثم جاءت مرحلة الاقتصاد التطبيقي، حيث كان الاقتصاديون يركزون على اعتماد السياسات الاقتصادية وسيلة في حل المشكلات الاقتصادية، معتمدين في كثير من الأحيان على التجربة والخطأ مع التركيز على التعميمات التطبيقية في تقرير مدى صحة

السياسات من خطئها. من هنا كانت مرحلة الاقتصاد التحليلي بداية تحول الاقتصاد من مجال المشاهدة والوصف إلى مجال التحليل العلمي القائم على اكتشاف العلاقات السببية بين الظواهر المشاهدة في الحياة الواقعية. وبذلك بقي الاقتصاد حتى ظهور المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) يكتفي بتسجيل الوقائع الاقتصادية وبالعمل على زيادة الثروة دون الربط بينها وبين أسبابها، في حين كرَّس مؤسس علم الاقتصاد، زعيم المدرسة الكلاسيكية آدم سميث كتابه حول أسباب نشوء ثروة الأمم، لتفسير ظاهرة النمو الاقتصادي وزيادة إنتاجية العمل.

غير أن تشابك الظواهر الاقتصادية وتعقد العلاقات بينها دفعت بالاقتصاديين إلى استعمال أدوات التحليل الإحصائي والرياضي، وسيلة ناجعة لعزل العوامل بعضها عن بعض وقياس أثر كل منها في التسبب بحدوث الظاهرة المعنية.

تطورت مهمة التحليل الاقتصادي من مجرد تفسير الظواهر إلى السعي للتأثير في سيرورتها، وتغيير المعطيات الأولية للحصول على نتائج أفضل. وبذلك يكون التحليل الاقتصادي في نهاية المطاف وسيلة بيد متخذي القرارات لاختيار الحلول المثلى في تحديد سير الظواهر الاقتصادية مستقبلاً من أجل رفع معدل النمو وزيادة مستوى الرفاهية الاقتصادية.

مستوى التحليل الاقتصادي

في المستويات المختلفة يمكن التمييز بين التحليل الاقتصادي الجزئي micro-economie والتحليل القطاعي miso-economie، والتحليل الكلي macro-economie، والتحليل العالمي mondo-economie.

ـ فالتحليل الاقتصادي الجزئي: يتناول السلوك الفردي وقرارات الوحدات الاقتصادية الأساسية الفردية ذات القرار المستقل، فيما يتعلق بعملية الإنتاج أو

الاستهلاك، أو الاستثمار والادخار. ولا فرق أن تكون الوحدة الاقتصادية الأساسية فرداً أو مشروعاً. تطور التحليل الاقتصادي الجزئي مع النظرية الهامشية والنظرية الكلاسيكية الجديدة. بنت النظرية الهامشية أو الحدية تحليلها الاقتصادي على أساس اعتبار الوحدة الحدية الأخيرة الأساس في تحديد القيمة. والتحليل الحدي يستند إلى تأثير التغير الضعيف في أحد المتغيرات (زيادة وحدة واحدة في الاستهلاك أو في الإنتاج) على وضع صاحب الفعالية الاقتصادية مستهلكاً كان أم منتجاً.

أما وفقاً للنظرية الكلاسيكية الجديدة، فيجري التحليل انطلاقاً من مقولة رشاد (عقلانية) التصرفات الفردية وصولاً إلى إظهار حالة التوازن العام الذي يعني تحقيق الحل الأمثل في المردود الاجتماعي. بمعنى أن التحليل الجزئي في النظرية الكلاسيكية الجديدة يقوم على الاعتقاد بأن المستهلكين يسعون إلى توزيع قدراتهم الشرائية (دخولهم) بين مختلف السلع والحاجات في ضوء الأسعار التي يدفعون والمنافع التي يحصلون عليها. أما المنتجون فيوزعون استثماراتهم بين الأنشطة التي تعطيهم أعلى منفعة (ربح) ممكنة.

ـ أمّا التحليل الاقتصادي القطاعي: فهو أسلوب تحليل محدث، اقترحه ستيوارت هولاند Stuart Holland في عام 1975، بوصفه أسلوب تحليل يظهر خصوصية تحليل أوضاع المجموعات الصناعية الكبرى التي تشكل محور اهتمام التحليل الاقتصادي الكلي والكينزي، وتسيطر أيضاً على التحليل الاقتصادي الجزئي الكلاسيكي الجديد.

وهكذا يمكن وصف التحليل الاقتصادي القطاعي، بأنه أسلوب تحليل وسطي بين التحليل الاقتصادي الكلي والتحليل الاقتصادي الجزئي. ويكون محور اهتمامه أحد قطاعات الأنشطة الاقتصادية (زراعة، صناعة، خدمات) أو فرع من النشاط القطاعي (الصحة، التعليم، النقل، صناعة الصلب أو الصناعة الكيميائية وغيرها).

بدأ التحليل الاقتصادي القطاعي يسهم إسهاماً متزايداً في العلوم الاقتصادية، وصارت عنوانات مثل اقتصاد الصناعة، اقتصاد الزراعة، اقتصاد الخدمات أو اقتصاد النقل، الصحة، النقابات، الأحزاب وغير ذلك. تتصدر قائمة الكتب الاقتصادية المنشورة.

ـ التحليل الاقتصادي الكلي: هو أسلوب التحليل الاقتصادي الذي عرضه «جون مينارد كينز» ودافع عنه أسلوباً منهجياً لفهم آلية حدوث الأزمات في اقتصاد السوق ووسيلة ناجعة لمعالجتها والخروج منها. يتناول التحليل الاقتصادي الكلي معالجة المجاميع الاقتصادية والمتغيرات الإجمالية، معتبراً أن المجاميع (المتغيرات الإجمالية) ليست مجرد حاصل جمع مفرداتها، ومن ثم فإن تغيراتها وسلوك تطورها ليس مجموع التغيرات الحاصلة في سلوك المشروعات والأفراد (الوحدات الاقتصادية المكونة لها).

التحليل الاقتصادي الكلي يعالج عموماً النشاط الاقتصادي على المستوى الوطني (القومي)، ويتناول المجاميع الاقتصادية المتعلقة بالعمليات الاقتصادية الرئيسة: الإنتاج والناتج القومي، الاستهلاك، الادخار، الاستثمار، الاستيراد والتصدير الخ. كما يتناول كيفية تحقيق التوازن بين هذه المتغيرات وآثار اختلال توازنها على البطالة والتضخم وأسعار صرف العملة وخاصة على النمو الاقتصادي ومستوى المعيشة. إحدى الموضوعات الهامة التي تشغل حيزاً كبيراً من التحليل الاقتصادي الكلي، تتمثل في دور الدولة الاقتصادي، لأن الدولة هي الفاعل الاقتصادي الوحيد الذي يعالج المسائل على مستوى النظام الإجمالي، ويمتلك الوسائل للتدخل على هذا المستوى، مثل اعتماد السياسات المالية والنقدية، التدخل على مستوى التخطيط

الشمولي، الجزئي، التخطيط الإلزامي أو التوجيهي. وقد كان كينز أول الاقتصاديين الليبراليين الذي عزا دوراً كبيراً للدولة في معالجة الأزمات الاقتصادية.

ـ التحليل الاقتصادي العالمي: أسلوب جديد في التحليل الاقتصادي ينظر إلى الاقتصادات القومية كأجزاء متكاملة فيما بينها لتشكيل اقتصاد عالمي واحد. وهذا التحليل يستند إلى التطور المتزايد غير المحدود للقوى المنتجة، وإلى اتساع الشركات المتعددة الجنسية أو ما تسمى بالشركات العابرة للقوميات، إضافة إلى تزايد الاعتماد المتبادل بين مختلف البلدان وأهمية اختصاص كل إقليم بإنتاج السلع والخدمات التي يتمتع بها بمزايا نسبية ليصوغ تحليلاً جديداً يقوم على أساس ترابط النمو والتقدم في مجموع البلدان. حسب التحليل الاقتصادي العالمي فإن النمو المتحقق في اقتصاد قومي مهدد بالتوقف إذا لم ينتشر هذا النمو إلى كل أو على الأقل معظم الاقتصادات الوطنية. يتناول التحليل الاقتصادي العالمي تحليل العلاقات الاقتصادية بين الدول والأقاليم ليس من منظور الميزان التجاري وميزان المدفوعات لدولة من الدول، وإنما من منظور جدوى الحماية الجمركية أو تحرير الاقتصاد الوطني بالنسبة لتحقيق النمو وزيادة الرفاهية على المستوى العالمي. كما يتناول تحليل دور المنظمات الاقتصادية الدولية في دفع عملية النمو وتعميمها على كل الأقاليم.

وما يزال التحليل الاقتصادي العالمي في بداية نشوئه، ولكنه أسلوب التحليل الأكثر توافقاً مع عصر عولمة الاقتصاد، ولكن ما يعيب هذا التحليل أن الاقتصاديين في الدول الصناعية المتقدمة يلجؤون إلى استخدام أدوات التحليل التي تسوّغ سيطرة العالم المتقدم على الدول النامية، وتحاول تثبيت التقسيم الدولي للعمل القائم على تخصص الدول الصناعية المتقدمة بإنتاج السلع الصناعية ذات كثافة المعرفة العالية التي تتضمن قيمة مضافة كبيرة، وتخصص البلدان النامية بالصناعات الاستخراجية

والتحويلية التقليدية ذات القيمة المضافة المتدنية. وهذا من شأنه زيادة الهوة بين مجموعتي الدول مما سيؤدي بالضرورة إلى وقف النمو على الصعيد العالمي. إن التحليل الاقتصادي العالمي، حتى يكون أسلوباً جديداً في التحليل الاقتصادي يوفر الشروط اللازمة لتفعيل علم الاقتصاد علماً لإدارة الموارد المحدودة بقصد الحصول منها على أعلى مردود ممكن، لإشباع حاجات الناس غير المحدودة في كل البلدان والأقاليم، يجب أن يتحرر (التحليل) من غلافه السياسي ويعتمد فقط على تفعيل القوانين الاقتصادية الموضوعية التي تضمن الاستخدام الأمثل للموارد، ليس فقط على مستوى الوحدة الاقتصادية (تحليل جزئي) أو على مستوى القطاع (تحليل قطاعي)، ولا حتى على مستوى الاقتصاد القومي فحسب (تحليل كلي)، وإنما على مستوى العالم برمته (تحليل اقتصادي عالمي). يتطور بسرعة فرع جديد من فروع علم الاقتصاد أطلقت عليه تسمية الاقتصاد السياسي الدولي يبحث في دور العلاقات الاقتصادية الخارجية على نمو الاقتصادات الوطنية وتطورها، وهو يحتاج إلى المضي خطوة إلى الأمام بتحوله إلى اقتصاد سياسي عالمي economie politique mondial، وبالأحرى تحوله إلى اقتصاد لا سياسي.

لقد شكلت الكينزية مرحلة مهمة في تطوير التحليل الاقتصادي بنقله من التحليل الجزئي إلى التحليل الكلي، ولكن في عالم يزداد انفتاحاً، وتتسع فيه إمكانات الإنتاج لتتجاوز حدود أي أمة أو حتى مجموعة من الأمم مهما كبرت،يصبح التحليل الكلي في إطاره القومي، وإن كان قادراً على تشخيص المشكلات، عاجزاً عن حل مشكلة وقف النمو في الأمد البعيد،مما يجعل التحليل الاقتصادي في إطاره العالمي ضرورة موضوعية تقتضيها آلية تفعيل القوانين الاقتصادية بعيداً عن المحددات السياسية.

التحليل الاقتصادي والزمن

إذا كانت مستويات التحليل غير متعارضة فيما بينها، بحيث يمكن الانتقال من التحليل الجزئي إلى الكلي أو العالمي دون الاضطرار إلى تغيير منهج التحليل فإن إدخال عامل الزمن في التحليل الاقتصادي يخلق تناقضاً بين التحليل السكوني statique والتحليل الحركي dynamique.

ـ التحليل السكوني: يستند إلى تحليل العلاقات بين المجاميع الاقتصادية في لحظة زمنية محددة، باعتبار أن هذه المجاميع معطيات تؤخذ بحالتها الداخلية كما هي، وتصاغ العلاقات بينها في حالتها السكونية. إن جوهر التحليل السكوني يتمثل في دراسة توزع الموارد المحدودة بين أهداف متنافسة فيما بينها في لحظة ما من الزمن، بغرض شرح العلاقة التابعية بين هذه المجاميع، مثل تحليل العلاقة بين العرض والطلب من جهة وتشكل السعر في لحظة معينة من جهة ثانية. وبمعنى آخر بناء التحليل على فرضية ثبات العلاقة بين العرض والطلب ومن ثم ثبات السعر. ونتائج التحليل السكوني لا يمكن الركون إليها لأن الحياة في حركة مستمرة ومعها المجاميع الاقتصادية أيضاً، ومن ثم تتحرك العلاقات فيما بينها مما يجعل من الضروري إدخال عامل الزمن ومعه أثر التغيير في التحليل الاقتصادي.

ـ أمّا التحليل الحركي: فيأخذ بالحسبان عامل الزمن بخلاف التحليل السكوني. فالتحليل الحركي يتتبع تغير العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية خلال مدد متعاقبة بهدف إعطاء تفسير نظري لتطور هذه العلاقات مع الزمن. ويعد هذا التحليل أكثر تعبيراً عن الوقائع، لأن المجاميع الاقتصادية تتغير مع الزمن وتغير مقاديرها قد يؤثر في العلاقات فيما بينها، لهذا يكون تتبع تطور هذه العلاقات تبعاً للتغيرات في المقادير

أسلوباً مناسباً للتنبؤ المستقبلي وتوقع إمكانات حدوث تغير نوعي وليس كمياً فقط في طبيعة العلاقات بين المتغيرات.

ويمكن التمييز بين التحليل الحركي للمدة القصيرة للبحث في التوازن الكينزي واستقرار الأسواق والتحليل الحركي للمدة المتوسطة حسب نظرية الدورات الاقتصادية والتحليل للمدة الطويلة حسب نظرية النمو الاقتصادي.

هذا ويمكن تمييز تحليل اقتصادي بإدخال عامل الزمن على نحو جزئي وهو ما يسمى بالتحليل السكوني الانتقالي Meta-Statique، وهو يحتل موقعاً وسطاً بين التحليل السكوني وبين التحليل الحركي، يتناول وصف حالة المتغيرات خلال مدد مختلفة، ولكن دون الربط فيما بين هذه الحالات، إنه تحليل تعاقبي على طريقة عرض الصور السينمائية.

اعتمد هذا المنهج في التحليل من قبل المدرسة السويدية على قاعدة مقارنة الأوضاع المتوقعة بالأوضاع المتحققة فعلاً، واستنباط النتائج من هذه المقارنة. ويمكن إجراء التحليل الاقتصادي بالكميات المادية الحقيقية: تطور كميات الإنتاج والاستهلاك والاستثمار وغير ذلك. ويراعى في ذلك أحياناً اعتماد مقياس الأسعار الثابتة أو إجراء التحليل بالأسعار، وتؤخذ في هذه الحالة قيم المتغيرات بالأسعار الجارية في السوق.

منافع التحليل الاقتصادي

التحليل الاقتصادي بمختلف مستوياته وأساليبه وطرائقه، إضافة إلى ما يقدمه من تفسيرات لما يحدث في العالم الاقتصادي، فإنه يوفر الفوائد الآتية لكل من متخذي القرارات، أصحاب الفعاليات الاقتصادية والمستهلكين:

ـ يوضح نتائج البدائل المختلفة للقرارات، ويوفر أساساً واعياً للاختيار بين البدائل.

- يضع بيد متخذي القرارات الاقتصادية على مختلف مستوياتهم أساساً للتنبؤ بالتغيرات المستقبلية في اتجاه تطور التكاليف والأسعار الخ.

- يوفر التحليل الاقتصادي بالاعتماد على المبادئ التحليلية العلمية أداة سليمة لرسم السياسات الاقتصادية لزيادة النجاعة الاقتصادية على مستوى المشروع، القطاع، الاقتصاد القومي وحتى على مستوى الاقتصاد العالمي.

- والتحليل الاقتصادي يمدنا بالأساس العلمي للحكم على كفاءة النظام الاقتصادي، وكذلك على الأداء الاقتصادي في كل المستويات.

وتجدر الإشارة إلى أن نتائج التحليل الاقتصادي لا تتمتع بدرجة قصوى من الموثوقية لأن عالم الاقتصاد شديد التعقيد، وموضوع علم الاقتصاد يتناول سلوك الإنسان الذي ينطلق علم الاقتصاد من اعتباره شخصاً عقلانياً يتصرف دائماً بحكمة ومنطق، وهو في الواقع لا يخلو من العواطف والتوقعات في اتخاذ قراراته الاقتصادية. فالهدف من التحليل الاقتصادي، على رأي اللورد كينز، ليس تزويدنا بآلة أو أسلوب حل أعمى يعطينا إجابات لا تقبل الخطأ، وإنما يمدنا بأسلوب تفكير منظم يساعدنا في دراسة المشكلات وإيجاد حل لها. ولهذا يعتمد المحللون الاقتصاديون على أسلوب التجريد لعزل العوامل المعقدة واحداً تلو الآخر، ومن ثم إعادة تركيب التفاعل بين مختلف هذه العوامل، لمعرفة أثر كل منها في سير النشاط موضوع التحليل.



التحويل الاشتراكي

تعريف المرحلة الانتقالية

مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية هي المرحلة التي تجري فيها تصفية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الأساسية والقضاء على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، وتحويل الاقتصاد والدولة والثقافة لتتفق مع المبادئ الاشتراكية. وفي هذه المرحلة، لا تكون الاشتراكية قد انتهى بناؤها، بل تكون قيد البناء، ولاتكون الرأسمالية قد صُفِّيت نهائياً، بل تكون قيد التصفية، وتُحول في هذه المرحلة الاستثمارات الفلاحية الصغيرة وفقاً للمبادئ الاشتراكية وبناء القاعدة المادية والتقنية للاشتراكية. والمرحلة الانتقالية ضرورية لكل بلد يسير في طريق التحويل الاشتراكي وبناء الاشتراكية، سواء أكان البلد متطوراً صناعياً أم متأخراً، كبيراً أم صغيراً. وتبدأ المرحلة الانتقالية مع انتصار الثورة الاشتراكية، وتنتهي حين إنجاز بناء الاشتراكية.

وتعني عملية التحويل الاشتراكي وبناء النظام الاشتراكي تطوير القوى المنتجة التي تتطلبها الاشتراكية، وتحويل جميع العلاقات الاجتماعية والاقتصادية بين الناس إلى علاقات اشتراكية، وهذا يعني أيضاً قيام مجتمع مزدهر يتطور دائماً، وتُعد فيه حرية كل فرد وتطوره من جميع النواحي ضمانة لحرية المجتمع وتطوره.

بدأ التحويل الاشتراكي مع انتصار الثورة الاشتراكية وتسلم السلطة من الكادحين، حين تقوم السلطة الثورية بالقضاء على سلطة البرجوازية الاقتصادية والسياسية وبناء مجتمع جديد، وترى الماركسية أن انتصار الاشتراكية يقتضي أن تكون السلطة بيد الطبقة العاملة التي يجب أن تقيم ديكتاتوريتها. وعملية التحويل

الاشتراكي وبناء الاشتراكية تجري بشرط تنحية البرجوازية عن السلطة، وإقامة سلطة الطبقات الكادحة التي ليس لها مصلحة في الاستغلال.

ما هي نقطة الارتكاز التي ينبغي للطبقات الكادحة أن تعتمد عليها لتحويل المجتمع الرأسمالي إلى مجتمع اشتراكي؟

إن نقطة الارتكاز هذه هي الاستيلاء على السلطة، فبمساعدة سلطة الدولة فقط يمكن لأي طبقة أن تغدو هي السائدة في المجتمع، وأن تنفذ إرادتها وأن تذود عن مصالحها الطبقية وأن تنفذ خططها. وإذن، فمسألة الاستيلاء على السلطة هي المسألة الرئيسة للثورة الاشتراكية، وإن انتقال سلطة الدولة من البرجوازيين والملاكين العقاريين إلى الطبقات الكادحة يعني حدوث انعطاف كبير في تطور المجتمع، وهذا يعني أن عهداً جديداً قد بدأ، وأن المجتمع قد بدأ مرحلة التحويل الاشتراكي من خلال ولوج المرحلة الانتقالية من الرأسمالية إلى الاشتراكية.

أما المهمة المركزية للسلطة الاشتراكية مهما تنوعت أشكالها فهي بناء النظام الاشتراكي، وهذا يعني اضطلاعها بوظيفة اقتصادية تنظيمية متنوعة للغاية، ترتبط ارتباطاً وثيقاً مع الوظيفة التربوية الثقافية. وفي المرحلة الانتقالية تتجلى هاتان الوظيفتان في مستوى أداء تنظيم الإنتاج الاشتراكي وتوزيع المنتجات، وحين تقوم الدولة بتأميم وسائل الإنتاج ـ المعامل والمصانع والمناجم والمقالع ووسائل النقل والمواصلات وتحويل الزراعة تحويلاً اشتراكياً، سواء بتأميم الأرض كلياً أو جزئياً أم بتحويل الزراعة تعاونياً إلى وحدات إنتاج كبيرة يملكها ويديرها منتجون تعاونيون في مصلحتهم، وفقاً لتوجهات الخطة العاملة للاقتصاد الوطني، فهي تهيء الأساس الاقتصادي لإجراء التحولات الاشتراكية اللاحقة، بهدف إقامة قاعدة مادية تقنية للاشتراكية تستخدم التقانة العالية على نطاق الدولة.

الخصائص الاقتصادية للمرحلة الانتقالية

تهدف السياسة الاقتصادية في مرحلة التحويل الاشتراكي إلى توطيد التحالف بين الطبقة العاملة والفلاحين الكادحين، وإلى ترسيخ دعائم السلطة الاشتراكية، وتطوير القوى المنتجة في البلاد، إضافة إلى إلغاء استغلال الإنسان للإنسان وبناء الاشتراكية.

رُسمت السياسة الاقتصادية في المرحلة الانتقالية في الاتحاد السوفييتي السابق، وتطبيقها في ظروف الحصار الرأسمالي وبناء الاشتراكية في بلد واحد بعد انتصار الثورة عام 1917، وهذا ما أثر إلى حد كبير في مضمون هذه السياسة وطرائق تنفيذها، غير أن المبادئ الأساسية التي تتضمنها السياسة الاقتصادية في المرحلة الانتقالية تختلف من بلد إلى آخر تبعاً لظروف التطور التاريخية لكل بلد. ومع هذا فقد استفادت الدول الاشتراكية الأخرى من تطبيق هذه السياسة في ظروف أكثر ملاءمة لأنها استفادت من تجربة الاتحاد السوفيتي السابق ودعمه. وتجدر الإشارة إلى أن انهيار النظام الاشتراكي في معظم الدول الاشتراكية السابقة وغياب منظومة الدول الاشتراكية عن المسرح الدولي، لابد أن يدخل تعديلات كثيرة في أشكال الانتقال إلى الاشتراكية ويلهم الشعوب إبداع وسائل وطرائق جديدة في التحويل الاشتراكي في إطار المبادئ الأساسية للتحويل الاشتراكي وجوهر المرحلة الانتقالية أيضاً.

تعدد الأنماط الاقتصادية في المرحلة الانتقالية

يتصف الاقتصاد الوطني في كل مجتمع يمر بمرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، بتعدد أنماط الاقتصاد التي يرافقها علاقات إنتاج وقوانين اقتصادية خاصة بها، ويكون لهذه الأنماط وزن نوعي مختلف وأهمية متفاوتة في التطور الاقتصادي، وهذا رهن بالمرحلة التاريخية التي يمر بها البلد السائر في طريق بناء الاشتراكية، ولكن

الأنماط الرئيسة الثلاثة إلزامية لكل بلد دخل مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، وهي: النمط الاشتراكي ونمط الإنتاج السلعي الصغير والنمط الرأسمالي.

التصنيع الاشتراكي

يعني التصنيع الاشتراكي نمو الصناعة الآلية الكبيرة، والصناعة موقعاً قيادياً في الإنتاج، وتطورها في القطاعات الأخرى وخاصة في الزراعة، مما يساعد على انتصار أشكال الإنتاج الاشتراكية. إن بناء صناعة متطورة وبخاصة صناعة ثقيلة، يوطد مواقع الاشتراكية في النضال ضد الرأسمالية في الداخل وعلى الساحة العالمية.

وتبدأ عملية التصنيع الاشتراكي بتطوير فروع الصناعة الثقيلة التي تنتج وسائل الإنتاج، وخاصة في مجال التعدين والطاقة والآلات والتجهيزات والمعدات ولوازم البناء، ويعد التصنيع الاشتراكي مفتاحاً لحل جميع قضايا البناء الاشتراكي الأساسية في المرحلة الانتقالية، وبذلك يختلف التصنيع الاشتراكي، من حيث أشكاله وطرائق تحقيقه، ومن حيث نتائجه الاقتصادية والاجتماعية اختلافاً جوهرياً عن التصنيع في ظل الرأسمالية.

إن تركيز الاهتمام على الصناعات الثقيلة المنتجة لوسائل الإنتاج في التصنيع الاشتراكي، وخاصة في الاتحاد السوفييتي السابق، فرضته ظروف المقاطعة التي فرضتها على الدولة الاشتراكية الأولى جميع الدول الرأسمالية الصناعية، مما جعل التصنيع الثقيل خياراً وحيداً أمام الدولة الاشتراكية الأولى. غير أن التصنيع الثقيل وصناعة وسائل الإنتاج أمر ضروري أيضاً في مرحلة معينة من النمو الاقتصادي لرفع إنتاجية العمل وبناء آلية اقتصادية تضمن تطور الاقتصاد الوطني تطوراً منهاجياً بعيداً عن الأزمات والتقلبات الدورية، وهو السمة الرئيسة في تطور الاقتصاد الاشتراكي.

يضع التحويل الاشتراكي في الصناعة الأساس المادي الضروري لزيادة رفاهية الشعب وثقافته باستمرار، ويهيء الشروط المادية للقضاء على التعارض بين المدينة والريف، والتناقض بين العمل الذهني والعمل الجسدي، ويقضي على البطالة الموروثة من الماضي، ويتحقق التصنيع الاشتراكي وفق خطة شاملة للدولة، وعن طريق تعبئة الموارد الداخلية للبلاد وخاصة أرباح مؤسسات الدولة والمصارف ومداخيل التجارة الداخلية والخارجية والملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج وضمان مصلحة المتنجين في نمو الإنتاج، والتنمية المخططة للاقتصاد الوطني توفر مجتمعة إمكانيات ليتم التصنيع في البلدان الاشتراكية بمعدلات عالية، وترتبط عملية التصنيع بنمو الطبقة العاملة، وإنشاء جيش من العمال ذوي الكفاية العالية، والقدرة على استخدام التقنية الحديثة وعلى إدارة البناء الصناعي.

التحويل الاشتراكي في الزراعة

تصادف الثورة الاشتراكية في الزراعة شكلين مختلفين للنشاط الاقتصادي، أحدهما يقوم على الملكية الخاصة للملاكين العقاريين الكبار والمستأجرين الرأسماليين، والآخر هو الاستثمارات الفلاحية الصغيرة المجزأة. ووفقاً لذلك فإن التحويل الاشتراكي في الزراعة يتحقق على خطين يسيران معاً: الأول تنظيم مشروعات الدولة الاشتراكية، مزارع الدولة التي نشأت عن الملكيات العقارية الكبيرة المصادرة، والثاني التعاون الطوعي بين الأسر الفلاحية. والتحويل الاشتراكي في الزراعة يخدم مصالح ملايين الكادحين، لأنه يعني في الدرجة الأولى تحويل الاقتصاد الخاص الصغير القائم على العمل الشخصي إلى إنتاج جماعي كبير ممكن، عن طريق إشاعة التعاونيات الزراعية لتحقيق أكبر مردود ممكن من وحدة المساحة والتعاون قريب إلى الفلاحين ومفهوم من قبلهم، وهو يجمع بين مصالح الفلاحين الشخصية ومصالح الدولة العامة على

أفضل مايكون. تزود الصناعة الاشتراكية الزراعة بالمعدات والآلات الزراعية والأسمدة كما تتم تهيئة الاختصاصيين الأكفاء بشكل مركزي، وتتزود مزارع الدولة والتعاونيات بالبذور المحسنة وتمنح القروض وغير ذلك.

مع التحويل الاشتراكي في الزراعة تتسع مساحات الوحدات الإنتاجية (مزارع الدولة والمزارع الجماعية ...) ويصبح استخدام المكائن في الزراعة ممكناً واقتصادياً، مما يقود إلى رفع فعالية النشاط الزراعي وزيادة الإنتاج، فتوفر الزراعة للسكان الغذاء إضافة إلى المواد الأولية اللازمة للصناعة، ويرتفع مستوى رفاهية الفلاحين، وتنتصر علاقات الإنتاج الاشتراكية، وتجد مسألة الفلاحين ونضالهم في سبيل الأرض وضد الاستغلال حلاً حقيقياً لها.

ويتم التحويل الاشتراكي في الزراعة على أساس التعاون، فقد أوضح لينين الفرق الكبير بين التعاون في ظل سلطة الطبقة العاملة والتعاون في ظل النظام الرأسمالي، وبيّن أن نمو التعاون في المرحلة الانتقالية وملكية الدولة لأهم وسائل الإنتاج يعني نمو الاشتراكية. إن انتقال الفلاحين إلى الإنتاج التعاوني الكبير يتيح تزويد الزراعة بآلات جديدة ويظل التعاون في المرحلة الانتقالية شكلاً من أشكال بناء الاشتراكية في الريف، يمكن أن يشترك فيه جميع الفلاحين، بمن فيهم الأكثر فقراً. ودعم «لينين» مبدأ الطواعية في الانتساب إلى الجمعيات التعاونية ومفاده، أنه لايجوز فرض الأشكال الاشتراكية لتسيير الاقتصاد على الفلاحين بالعنف، ولايجوز إشاعة التعاونيات بالقسر عن طريق القرارات والمراسيم. وتُنشر التعاونيات بصورة تدريجية، ابتداءً من الأشكال البسيطة للتعاونيات، كالتعاونيات الاستهلاكية والبيع والتسليف، ثم الانتقال إلى أبسط أشكال تعاونيات الإنتاج، بعدها يُنتقل إلى التعاونيات الاشتراكية التامة.

ويُعزز في المرحلة الانتقالية ربط الاستثمارات الفلاحية الفردية بالقطاع الاشتراكي، وتنمو وتتطور بمعدلات متسارعة الاستثمارات الاشتراكية الكبرى التابعة للدولة (مزارع الدولة) التي تقدم مساعدة كبيرة للاستثمارات الفلاحية، وبخاصة في مجال وتربية الماشية، وتحسين مردود المحاصيل الزراعية واستخدام الطرق الحديثة في الزراعة وتربية المواشي والدواجن.



التخطيط

تعريف التخطيط وتحديد مفهومه:

اختلف تعريف التخطيط باختلاف المدارس الاقتصادية والأنظمة السياسية. وقد حصر معظم مفكري المدرسة البرجوازية مفهوم التخطيط بعده عملية فنية مستقلة عن طبيعة النظام السياسي، كما رأوا أن يكون تدخل الدولة بصورة غير مباشرة، أي أن يكون تدخلاً توجيهياً لنشاط القطاع الخاص ولصالحه.

أما المفهوم العام للتخطيط فهو القيام بعمليات وإجراءات منطقية لمواجهة موضوع مستقبلي، أو تحقيق أهداف مستقبلية وفق أولويات مسوَّغة وحسب الإمكانات المتاحة. ويناقش «جان تنبرغن» مفهوم التخطيط، فيرى أن التخطيط يصبح مرغوباً به كلما كانت آثاره مرغوباً بها، وستزيد هذه الآثار:

1ـ كلما زادت الحاجة إلى التنبؤ.

2ـ وكلما زادت الحاجة إلى التزام أهداف ما.

3ـ وكلما زادت الحاجة إلى تنسيق العمل.

وتتوقف الحاجة إلى كل من العناصر الثلاثة على نوع البنيان الاقتصادي للدولة، وعلى ظروفها بشكل عام.

أما الاقتصادي السوفييتي «سميرنوف» فيعرف التخطيط الاقتصادي: بأنه العمل الطوعي للجماهير في قيادتها للحياة الاقتصادية والاجتماعية. أما مضمون التخطيط فيتمثل في إقامة التوازن المنطقي السليم في توزيع الموارد البشرية والمادية والمالية بين مختلف فروع الاقتصاد الوطني وقطاعاته، وذلك من أجل إقرار مهمات اقتصادية

واجتماعية معينة، في ظروف لايكون فيها للسوق والمنافسة أثر أساسي وحاسم في تطور الإنتاج وفي توزيعه واستهلاكه. وهكذا فإن المدرسة الاشتراكية عكس المدرسة البرجوازية، تؤكد الارتباط المتين بين التخطيط الاقتصادي وطبيعة النظام الاقتصادي والسياسي. والخلاصة فإن مهمة التخطيط تتركز بالأساس على إقرار مهمات اقتصادية واجتماعية يرغب المجتمع في الوصول إليها والعمل على تنفيذها.

المنظور التاريخي

جرت أولى محاولات التخطيط الاقتصادي في الاتحاد السوفييتي منذ عام 1920 وكان هدفها البعيد هو إنجاز عملية التصنيع لاقتصاد زراعي بالدرجة الأولى في إطار نظام أوامري صارم بقيادة الاقتصاد الوطني.

وقد كان لنجاح الممارسة التخطيطية في الاتحاد السوفييتي أكبر الأثر في اعتبار التخطيط أداة وأسلوباً للتغلب على الصعوبات الاقتصادية من قبل العديد من الدول غير الشيوعية وخاصة الصعوبات التي كانت سائدة عقب أزمة الثلاثينات وفي فترة مابين الحربين العالميتين الأولى والثانية، ولم يأت عقد الخمسينات من القرن الماضي إلا وكانت جميع الدول تأخذ بمقولة أن تسهم الدولة إسهاماً بارزاً في الشأن الاقتصادي وأن تمارس بعضها شكلاً من أشكال البرمجة والتخطيط وتوجيه النشاط الاقتصادي لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية مرغوبة. وتواصل هذا الاتجاه في الستينات والسبعينات مع اختلاف طرائق التخطيط والتوجيه باختلاف النظم الاقتصادية والسياسية.

ففي مجموعة البلدان الاشتراكية جرى تبني أسلوب التخطيط المركزي والتخطيط التفصيلي لجميع فروع الإنتاج المادي والخدمي في إطار الملكية العامة لوسائل الإنتاج والإدارة المركزية للموارد الوطنية، وكان الأمر يتطلب اتخاذ قرارات

مركزية وتفصيلية بما يجب إنتاجه وبمستوى الأسعار والأجور ومستوى الاستثمار والتجارة الخارجية والداخلية وبالنسبة لجميع المتغيرات الاقتصادية. وكان التبرير النظري لذلك أن قوى السوق لا تقيم، بل ولا يمكنها أن تقيم اعتباراً للقيم والمبادئ الاجتماعية. وهي تخضع أساساً لمصلحة أصحاب النزوات وتؤمن مصالحهم بالدرجة الأولى، إضافة إلى أن قوى السوق هذه عاجزة عن إمكانية تحقيق التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج واستخدامها بكفاءة وفعالية.

وحقيقة الأمر أنه لم يأت عقد السبعينات من القرن العشرين إلا وكانت جميع الدول العربية والنامية تمارس شكلاً من أشكال البرمجة والتخطيط ولديها وزارات أو إدارات للتخطيط.

وبانهيار الاتحاد السوفييتي ومجموعة البلدان الاشتراكية الأوربية انتهت الممارسة التخطيطية لهذه البلدان، وحلت محلها إجراءات للتحول بسرعة إلى آلية السوق ومحاولات لإبعاد الدولة عن التدخل في الحياة الاقتصادية.

وفي مواجهة هذه التبدلات على الساحة الدولية وتنامي الاتجاهات الليبرالية الجديدة شرعت الدول الاشتراكية الأخرى بمحاولة إعادة هيكلة اقتصادها على نحو تستطيع معه جذب رؤوس الأموال الأجنبية مع المحافظة على أثر الدولة في إدارة الاقتصاد الوطني وتوجيه أنشطته.

مستويات التخطيط

وهي التخطيط الشامل، والجزئي والقطاعي، والإقليمي.

ـ التخطيط الشامل: ويشمل كل الأنشطة الاقتصادية للبلاد، ويتطلب تحديداً دقيقاً للأهداف المطلوب تحقيقها في جميع مراحل عملية إعادة الإنتاج الموسع. ويرتبط

نجاح هذا التخطيط بمدى تضمنه أهداف المجتمع وطموحاته وبمدى توفر أركانه الأساسية المتمثلة بالواقعية والشمولية وبالمرونة والاستمرارية.

- التخطيط القطاعي: ويمثل إحدى صور التخطيط الجزئي، ويهتم بتحقيق الشمول في جانب من جوانب النشاط الاقتصادي فيغطي الجوانب المختلفة لقطاع معين متضمناً تخطيط عمليات الإنتاج والعمالة ورأس المال والإنتاجية وتنظيم القطاع والخدمات اللازمة له ومشكلاته التسويقية والتمويلية، ويهتم أيضاً بالمشروعات اللازمة لتوسيع القطاع في المستقبل.
- التخطيط الجزئي: ويتركز على بعض العمليات والمشروعات الرئيسية أو أحد القطاعات الاقتصادية المختارة. إن رقابة الدولة على الاستخدام، أو تخطيط القطاع الحكومي هي أمثلة من هذا النوع.
- التخطيط الإقليمي: هو التخطيط المطبق على مستوى الإقليم، والإقليم هنا يمثل منطقة اقتصادية للبلاد تتميز من غيرها من المناطق بطبيعة بنيتها الاقتصادية وبمستوى تطور قواها المنتجة وبخصائص مواردها وثرواتها. ومع هذا التباين فإن كل إقليم يشكل جزءاً من كامل الاقتصاد. ويفيد التطبيق الصحيح للتخطيط الإقليمي في الاستثمار الأفضل لموارد الإقليم كما يسهم في تقليص التفاوت بين الأقاليم.

التخطيط وفق المعيار الزمني

ويلاحظ فيه التخطيط الطويل والمتوسط والقصير الأجل:

- التخطيط الطويل الأجل: وهو التخطيط الذي يغطي آفاقاً زمنية طويلة بين عشر سنوات وعشرين سنة، ويتضمن استراتيجية التنمية البعيدة المدى التي تهتم

بإحداث التبدلات والتحولات النوعية العميقة في البنية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد.

- التخطيط متوسط الأجل: وتراوح مدته من خمس إلى سبع سنوات، وتنحصر مهمته في تكييف استراتيجية التنمية بعيدة المدى مع الظروف المتغيرة، وفي تجزئة أهداف التخطيط الطويل الأجل الرئيسية إلى أهداف خمسية وسنوية محددة.

- التخطيط القصير الأجل: ويتضمن الخطة الجارية التي تنحصر مدتها بعام واحد. تُجزَّأ في إطاره أهداف الخطط المتوسطة إلى مؤشرات تفصيلية للوحدات الإنتاجية، وتبعاً لذلك فإن الخطط الجارية تمثل أداة لإدخال التعديلات اللازمة في المكونات السنوية للخطط متوسطة الأجل.

التخطيط التأشيري

ويعرف على أنه وضع خطة اقتصادية يبين فيها دور كل من القطاعات الاجتماعية في تحقيق الأهداف التي يصبو إليها المجتمع بتحضير عمل القطاع الخاص اعتماداً على استخدام أدوات السياسة الاقتصادية كالحوافز والأسعار والضرائب وسياسات الإقراض والإعفاءات بما يؤدي إلى التأثير في حركة النشاط الاقتصادي في البلاد وفقاً للأهداف المرغوب في تحقيقها في المستقبل.

التخطيط في الدول الاشتراكية

ابتدأ التخطيط الاشتراكي بعد انتصار الثورة البلشفية في روسية عام 1917، وتطورت هذه التجربة التخطيطية في إطار سعي الاتحاد السوفييتي لتحقيق التصنيع.

اعتمد الاتحاد السوفييتي في المراحل الأولى للتخطيط على نظام التخطيط المركزي والأسلوب الأوامري لتوجيه النشاط الاقتصادي. وقد واجهت هذه السياسة الإخفاق التام في ظل الحرب الأهلية. مما اضطر لينين إلى اعتماد السياسة الاقتصادية الجديدة

NEP التي شجعت عمل المنشآت الخاصة الصغيرة. وبعد إحداث هيئة تخطيط الدولة (غوسبلان) الجهاز المسؤول عن إعداد الخطط ومتابعة تغييرها، كان بالإمكان الشروع باعتماد الخطط الخمسية ابتداءً من الخطة الخمسية الأولى 1928-1932 التي أعطت الأولوية لإقامة الصناعة الثقيلة وتطويرها وخصصت لذلك الجزء الأكبر من الاستثمارات. ظل هذا النهج المدعوم بالأسلوب الأوامري المتشدِّد الصفة الغالبة للخطط الخمسية اللاحقة، والذي مكنّ السلطة السياسية من فرض رقابتها الشديدة على تعبئة الموارد واستخدامها ووضع الأولويات التخطيطية موضع التنفيذ ولاسيما ما يتعلق منها بتطوير فروع الصناعة الثقيلة على حساب إنتاج السلع الاستهلاكية.

تركزت مهمات الغوسبلان (هيئة تخطيط الدولة) على ترجمة الأهداف المقرّة سياسياً إلى مجموعة مترابطة من الأهداف التخطيطية، مما استلزم وجوب تأمين التوافق الدائم بين الإنتاج والاستهلاك، بين انتاج البضائع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية، وأولي قطاع التجارة الخارجية اهتماماً خاصاً لتأمين احتياجات البلاد من البضائع والسلع اللازمة بوساطة الاستيراد. وقد استلزم ذلك إعداد مجموعات كبيرة من الموازين السلعية والمادية لتأمين التوازن لجميع السلع الرئيسية. كما تطلبّ ذلك أيضاً إجراء المراجعة المتواصلة لكل مراحل الخطة وأجزائها لتحقيق التوازن العام والخاص بصورة دائمة. مثل هذه المهمة كانت معقدة للغاية في ظل المركزية الشديدة وما تقتضيه من ضرورة متابعة أعداد هائلة من التعليمات والتوجيهات التي تحدد عمل آلاف المشروعات فيما يتعلق بالإنتاج والتوزيع والنقل وغير ذلك.

حدثت بعض محاولات إصلاح النظام التخطيطي اعتباراً من أواسط الخمسينات لصالح إعطاء دور أكبر للهيئات المحلية والمناطق والجمهوريات. كما جرت محاولات أخرى في نهاية الستينات لتطوير النظام التخطيطي وإيجاد الخيار والحل الأفضل بين

مجموعة من البدائل باستخدام الحاسبات الالكترونية المطورة وتقانات البرمجة، كما جرى البحث عن معايير جديدة تستهدف تقليص المركزية الشديدة المترشحة منذ عهد ستالين، والاستفادة من عامل الربح وجعل الأسعار تعكس إلى حد ما العرض والطلب والتكلفة البديلة إلا أن كل ذلك لم يبدل بصورة محسوسة من طبيعة النظام التخطيطي، وتلا ذلك رفض القيادة السوفييتية خلال المؤتمر الرابع والعشرين للحزب الشيوعي السوفييتي إحداث تغييرات أساسية في نظام التخطيط المركزي.

وكان التخطيط في الدول الاشتراكية الأخرى تقليداً للنموذج السوفييتي بصورة عامة عدا بعض الحالات. ففي بولونية جرى حديث عن ضرورة إجراء إصلاحات جذرية، وإقامة نوع من السوق الاشتراكية المرنة نسبياً واستمرار الملكية الخاصة في الزراعة الشكل السائد للملكية. وفي تشيكوسلوفاكية جرت حملة للإصلاح وتقليص المركزية ومحاولة إقامة أشكال لسوق اشتراكية مشابهة للسوق اليوغسلافية، ولكنها أحبطت بعد التدخل السوفييتي عام 1968. وفي يوغسلافية طور الشيوعيون اليوغسلافيون مفهومهم الخاص للتخطيط الاشتراكي، وتحولت المشروعات الحكومية لتدار من مجالس العمال التي صارت مسؤولة عن إقرار البرامج الانتاجية الخاصة وتحديد مستويات الأسعار، ومع ذلك كان للأجهزة المركزية أثر مهم في التأثير ومراقبة النشاط الاقتصادي من خلال تنظيم عرض النقد والودائع المصرفية واستخدام النظام الضريبي.

وخلاصة القول إنه مع الانتقادات الشديدة والعديدة للنموذج السوفييتي في التخطيط المركزي الإلزامي، استطاع هذا النموذج تحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي في الخطط الخمسية الأولى مقارنة مع الدول الرأسمالية، وتجنب حالات التضخم النقدي التي كانت تفتك باقتصادات الرأسمالية والنتائج السلبية للأزمات

الاقتصادية الدورية، ومنها الأزمة الكبيرة 1929-1932. كما كان هذا النظام أكثر قدرة على تخطيط الاستثمار لصالح الصناعات الأساسية وفروع الصناعة الثقيلة على معاناته من حالات التمادي في الاستثمار لتحقيق أهداف التصنيع السوفييتي الثقيل.

من جهة أخرى يرى بعضهم أن هذا النظام قد عجز في كثير من الأحيان عن مواكبة الإصلاحات الحديثة وتطوير التقانة المعاصرة إلا أنه لقي قابلية لدى العديد من البلدان النامية التي تناضل لتطوير مجتمعاتها.

التخطيط في النظام الرأسمالي

وجدت غالبية الدول الرأسمالية نفسها إبان أزمة الثلاثينات من القرن الماضي مرغمة على التدخل في الشأن الاقتصادي وإعطاء أهمية خاصة لحماية المنتجين المحليين في وجه المنافسة الخارجية والسماح بإقامة الكارتيلات وضرورة مبادرة الدولة للقيام بالإنفاق لأغراض اقتصادية وعسكرية.

أتت الدفعات الأولى للتخطيط من اليسار السياسي، واستندت إلى اعتبارات واقعية وأحياناً سياسية، وكان اللجوء للتخطيط يتبع غالباً حدوث أزمة اقتصادية كحال فرنسة بعد الحرب العالمية الثانية وضرورة إعادة إعمار الاقتصاد الوطني وتحديثه، وحالة بريطانية لمعالجة أزمة ميزان المدفوعات عام 1961. وبصورة عامة فقد انبثق التخطيط في الدول الرأسمالية عن حالات عدم الرضا عن الأداء الاقتصادي وبروز عقبات جدية أعاقت مواصلة الاتجاه الصاعد للنمو الاقتصادي الذي حدث إبان فترة إعادة الإعمار، وعليه فقد ركزت الخطط الاقتصادية لهذه الدول على رفع معدلات النمو إلى 4-5٪ سنوياً وزيادة الإنفاق على السلع والخدمات والاستهلاك العام والخاص وزيادة الاستثمار الإنتاجي والاجتماعي إلى جانب رفع وتيرة التصدير. كما اهتمت الخطط بتحقيق التوازن الإجمالي بين الطلب الكلي والعرض الكلي للسلع

والخدمات وتحقيق فائض نسبي في ميزان المدفوعات وزيادة الاستهلاك الفردي والجماعي من الخدمات الصحية والتعليمية والثقافية، وهذا إلى جانب الاهتمام بتصحيح حالات عدم التوازن في مجالات التنمية الإقليمية، إذ برز ذلك في خطط كل من بريطانية وفرنسة وهولندة وإيطالية وبرامجها.

مستجدات التخطيط في الدول الرأسمالية

استندت المحاولات الأولى للتخطيط إلى إقامة التوازنات الاقتصادية والمالية بتحديد حجوم الموارد الاقتصادية المتوقع أن تكون متاحة ومقارنتها بالكميات التي ستحتاج إليها الخطة. وأهم هذه التوازنات تركزت على العرض والطلب من السلع والخدمات والتوازن بالنسبة للادخار وقوة العمل ومسألة القطع الأجنبي. وما من شك أن اعتماد مثل هذا النهج في التخطيط على أهميته يلاقي الكثير من الصعوبات بسبب الأوجه العديدة واللامتناهية للعلاقات بين القطاعات المختلفة، وخاصة أن أي تعديلات لمجموعة من الموازين يستوجب إجراء تعديلاته في مجموعات الموازين الأخرى. إضافة إلى أن هذا الأسلوب من التخطيط قد يقلل الاهتمام بجانب آخر أكثر ارتباطاً بعملية صنع القرار الاقتصادي، وهو الحاجة إلى الاختيار بين بدائل العمل المختلفة، ولكل منها خصوصياته.

أما الأسلوب الآخر الذي حل محل أسلوب الموازين بدرجة أو بأخرى فقد اعتمد على النموذج الرياضي ودراسات تحليل التكلفة ـ المنفعة cost-benefit analysis. هذا النموذج الذي يتكون من سلسلة من المعادلات الرياضية التي توصف عمل الاقتصاد الوطني وهيكليته، يمكن من التعاطي مع مجموعات مختلفة من الأهداف بطريقة إدخال قيم هذه الأهداف في الحاسوب.

إن تحليل نموذج التكلفة ـ المنفعة المعرف أحياناً بنظام تخطيط الموازنة وبرمجتها يمثل جهداً إيجابياً لتطوير الإنفاقات الحكومية باعتبارها غير حساسة لمسألة السعر والربحية.

إن التخطيط والبرمجة الرأسمالية يتركان هامشاً كبيراً للمبادرة الخاصة للمستهلكين والمنتجين ولا يقيدان من إمكانية اعتماد أدوات السياسة الاقتصادية والمالية مما يوفر للخطة مساحة واسعة من المرونة والحركية.

التخطيط في دول العالم الثالث

ما إن حصلت الدول النامية على استقلالها السياسي حتى شرعت في إدخال أسلوب التخطيط الاقتصادي، واعتمدت غالبيتها على نظام الخطط الخمسية التي كانت محاولات لتطوير عملية التنمية من خلال ثلاثة مداخل:

1ـ العمل على زيادة الحجم الكلي للاستثمار.

2ـ توجيه بعض الاستثمارات لإزالة الاختناقات في نطاق الإنتاج بالنسبة للقطاعات الاقتصادية الرئيسية.

3ـ العمل على تأمين مستوى جيد للتنسيق والتوافق بين الأجزاء المختلفة للخطة.

وكانت هذه الدول النامية الفتية تبدأ عملها التخطيطي ببرامج وخطط مبسطة تتضمن قائمة بمشروعات مطروحة من الإدارات الحكومية المختلفة من دون مراعاة لشروط التكامل فيما بينها. ومع ذلك فقد كان بالإمكان لهذا المستوى من التخطيط أن يحقق كثير من الفوائد، ويقلص من الاختناقات فيما لو انتُقيت المشروعات وصُمِّمت بصورة صحيحة وأكثر ملاءمة، وكانت المشكلة الدائمة في أن إدراج هذه المشروعات كان يتم في كثير من الأحيان من دون دراسة وافية

ومن دون تقويم موضوعي لتكاليفها ومنافعها، إلى جانب أن ضعف التنسيق فيما بينها يزيد من نسبة الهدر ويقلص من دور الأولويات.

وفي تنفيذ هذه البرامج الاستثمارية جرى الاعتماد على دور الموازنة السنوية في التخطيط، وحاولت بعض الدول الانتقال بالتخطيط إلى مرحلة التخطيط الشامل الذي يضم نشاط القطاعين العام والخاص، ويجمع بين النشاط الاقتصادي الكلي ومستوى المكونات التفصيلية للمتغيرات الإجمالية، كما يمثل نوعاً من عدم الثقة في دور آلية السوق لتحقيق التنمية، ويعبر عن رغبة الدولة في تحقيق الاستقلال الاقتصادي والسيطرة على النشاط الاستثماري والتجارة الخارجية إضافة إلى قيامها بعملية الدفعة القوية التي تستطيع من خلالها إقامة مجموعة من المشروعات المتكاملة اقتصادياً وتقنياً.



التخلف الاقتصادي

يعود تاريخ استخدام مفهومي التخلف والتنمية إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية، فقد كانا يعبران، في البدء، عن لحظتين تاريخيتين في سيرورة تطور كل تشكيلة اقتصادية اجتماعية، ثم صارا يعبران، من بداية الستينات، وتحت تأثير التيار الإنتقادي الصاعد، عن تأثيرين متناقضين للرأسمالية، بوصفها نظاماً عالمياً، يتسبب تطور «مركزها» في تخلف «محيطها». ويعود لهذا التيار الانتقادي الذي برز تعبيراً عن النزعة «العالمثالثية» التي غلبت بعد انتصار الثورة الكوبية، الفضل في إدخال التناقض إلى مفهوم التخلف، إذ تعامل منظرو هذا التيار مع ظاهرة التخلف، ليس بوصفها إمكانية فحسب، وإنما بوصفها، في الأساس، واقعاً معاشاً، وسيرورة تنجم عن الروابط القائمة بين البلدان المتطورة والبلدان المتخلفة، إذ أن تطوّر بعضها لا يمكن أن يتم من دون تخلف الآخرين.

وكانت المقاربة الأكثر شيوعاً للتخلف تقوم، في الماضي، على أساس تمثيل «التخلف» بـ «الفقر» بوجه عام، وذلك اعتماداً على مؤشرات جزئية كالتغذية والصحة والأمية وعدد الوفيات، أو على مؤشر تأليفي، هو متوسط دخل الفرد.

ومع أن طريقة تحديد ظاهرة اقتصادية اجتماعية معقدة، مثل ظاهرة التخلف، بوساطة المؤشرات الإحصائية يقود غالباً إلى نتائج سطحية،تعني قياس التخلف على أساس المؤشرات الإحصائية متبعاً لدى بعض الاقتصاديين.

وفي أواخر الأربعينات، وعلى أساس تحديد التخلف بأرقام المؤشرات الإحصائية، قامت المقاربة المعتمدة على فكرة «الحلقة المفرغة» التي فسّرت التخلف بالتخلف، بإرجاع الظاهرة إلى عوامل مترابطة ينجم أحدها عن الآخر، إذ ينجم

التخلف عن نقص في الادخار الذي ينجم عن مستوى الدخل المنخفض، المشروط بإنتاجية عمل غير كافية، وهكذا دواليك.

وقامت مقاربات للتخلف على أساس التفسير الاجتماعي للظاهرة، إذ رأى أنصار هذا التفسير أن كوابح التنمية في مجتمعات «العالم الثالث» تكمن، أساساً، في المؤسسات الاجتماعية وفي طرق التفكير والعادات الغالبة في المجتمع، أي في البنية الاجتماعية والعقلية للسكان.

كما قامت مقاربات للتخلف على أساس التفسير التاريخي، من أبرزها مقاربة و.و.روستو، الذي أشار إلى وجود خمس مراحل، يمر بها كل مجتمع من المجتمعات، في إطار عملية تطوّرية واحدة و متسقة، والتخلف يمثل المرحلة الأولى وهي مرحلة المجتمع التقليدي.

ويمكن تلمس ثلاثة اتجاهات في تفسير السمات البنيوية الشاذة للتخلف وهي:

1ـ الاتجاه الماركسي الذي ينسب، على أساس النظر إلى الامبريالية بصفتها مرحلة تاريخية في تطور الرأسمالية، إلى العوامل الخارجية العالمية، دوراً حاسماً في تكوين البنية الحالية للبلدان المتخلفة.

2ـ الاتجاه الذي يؤكد دور العوامل الخارجية، ولكن من دون أن يحلل منبعها التاريخي والاجتماعي، ومن دون انتقاد الأثر الاستعماري والتقسيم الرأسمالي العالمي للعمل، بنقد منبعهما أي النظام الرأسمالي العالمي.

3ـ الاتجاه الذي ينظر إلى بعض العوامل الخارجية بوصفها من عوامل التخلف، ولكن من دون أن يعطي هذه العوامل الأهمية الحاسمة، بل يُرجع دور العوامل الخارجية وتأثيرها السلبيين إلى عوامل داخلية صرفة.

وفي الواقع كان التخلف مرتبطاً أصلاً بظهور النظام الرأسمالي ومعه الاستعمار. فقد أدى ذلك إلى تقسيم دولي للعمل تخصصت بموجبه المستعمرات بإنتاج المواد الأولية ذات القيمة المضافة المتدنية، وتخصصت الدول الرأسمالية الاستعمارية بإنتاج المواد الصناعية ذات القيمة المضافة المرتفعة، فتراكمت الثروة في الدول الصناعية المتقدمة، وتجمع الفقر في المستعمرات المتخلفة. وتوضعت بذلك أسس التبعية الاقتصادية للبلدان المتخلفة حيال الدول المتقدمة.

وعلى الرغم من انحسار ظاهرة الاستعمار بعد الحرب العالمية الثانية، فقد ظلت البلدان المستقلة حديثاً (المتخلفة) تعاني أنواعاً من التبعية التجارية والمالية والتقنية.

تتسم البلدان المتخلفة بعدد من السمات أبرزها:

ـ على الصعيد الاقتصادي، تدني دخل الفرد، واشتغال نسبة كبيرة من السكان في الزراعة،ضغف الادخار ونقص رأس المال.

ـ على الصعيد السكاني: ارتفاع معدل المواليد، وارتفاع معدل الوفيات، وتدني معدل الأعمار، وسوء التغذية، وتدني المستوى الصحي، وتضخم سكاني في الريف.

ـ وعلى الصعيد الاجتماعي والثقافي: تعليم بدائي وارتفاع نسبة الأمية، وخضوع سلوك جمهرة السكان للتقاليد، وتدني وضع المرأة، والضعف العام للفئات الوسطى.

ـ وعلى الصعيد التقني: تقنية متأخرة، وهبوط مستوى التقنية الزراعية.

ويُعرّف التخلف، بوجه عام، بثلاث خصائص بنيوية هي: التفاوت الكبير في التوزيع القطاعي للإنتاجية، وتفكك النظام الاقتصادي، والتبعية للخارج.

إن عدم تجانس البنى التي تنتمي إلى حقبات اقتصادية مختلفة يتجلى، في أحد مظاهره، في توزيع قطاعي شديد التفاوت للإنتاجية،ففي البلدان المتخلفة وفي غياب قوة اقتصادية ديناميكية فعالة، فإن التوزيع القطاعي للسكان النشيطين والتوزيع القطاعي للناتج يبقيان متباعدين للغاية، إذ يؤلف، سكان الريف نسبة عالية من عدد السكان تراوح بين الثلثين وأربعة الأخماس، بحسب البلدان والمناطق، في حين لا يتجاوز ناتج الزراعة عموماً خمس الناتج المحلي الإجمالي. ولذلك ظهرت في العقدين الأخيرين موجات نزوح سكانية هائلة من الريف إلى المدن، وتحول الجزء الأكبر من النازحين الريفيين في إطارها إلى «هامشيين» أو إلى مستخدمين في قطاع الخدمات في المدن، وذلك بسبب انسداد إمكانيات التطور الصناعي في «العالم الثالث». وترتب على ذلك، تفكك الاقتصاد المتخلف. فالاقتصاد في البلدان المتطورة يؤلف كلاً متجانساً، يتكون من قطاعات مختلفة تقوم فيما بينها مبادلات «قطاعية» هامة، يكمل بعضها بعضاً ويرتبط به . أما اقتصاد البلدان المتخلفة فيتألف من قطاعات متراصفة، ولا تقيم فيما بينها سوى مبادلات هامشية، في حين يتم القسم الأساسي من مبادلاتها مع الخارج.

وينجم عن الطابع المشوّه والمفكك للبنية الاقتصادية تشوُّه التركيب الطبقي وتفككه، إذ تعيش، إلى جانب عناصر المجتمع الرأسمالي، بقايا التشكيلات ما قبل الرأسمالية على نطاق واسع، وهو الأمر الذي يعيق تقدم الصيرورة الاجتماعية، ويبقي الحدود الفاصلة بين الطبقات والفئات الاجتماعية في البلدان المتخلفة أقل وضوحاً بكثير مما هي عليه في البلدان المتطورة.

بسبب تبعيته المتزايدة للخارج، يُعدّ الوطن العربي، على الرغم من ثرواته وإمكانياته الهائلة، من مناطق العالم المتخلفة، إذ لا يبلغ إجمالي الإنتاج الصناعي للدول العربية أكثر من 0.4 بالمئة من الإنتاج الصناعي العالمي، وما زالت الزراعة العربية أبعد ما تكون عن تلبية الاحتياجات الغذائية للمواطن العربي، وهو الأمر الذي يزيد من حدة مشكلة الأمن الغذائي، كما لا يزال الوطن العربي يعتمد اعتماداً كلياً تقريباً على الخبرة الفنية والتقنية ومعدات الإنتاج المستوردة من الدول المتطورة.

تفسير التخلف

كان التيّار الانتقادي في مقاربة التخلف، ومن أبرز ممثليه أندريه غوندر فرانك وتشيلسو فورتادو، قد انطلق من النقد الذي كان وجهه في خمسينات القرن العشرين «بول باران» للمناهج الكنزية والتقليدية الجديدة (النيوكلاسيكية) المعنية بمشكلات التنمية الاقتصادية في الدول المستقلة حديثاً، واستند إلى أفكار هذا الاقتصادي الأمريكي بخصوص توليد الفائض الاقتصادي وامتصاصه في إطار النظام الرأسمالي العالمي. وانطلاقاً من فكرة وجود نموذج للاقتصاد العالمي يقوم على اقتصادين، أحدهما «المركز»، والآخر «المحيط»، رأى التيّار الانتقادي أن المراكز الصناعية تسيطر على الأطراف المتخلفة بمصادرة فوائضها، الناتجة من فرض التنمية الرأسمالية الموجهة للتصدير، وأن التخلف هو دوماً النتيجة الأساسية للتغلغل الرأسمالي. وبحسب آ.غ. فرانك، فإن المركز ينتزع الفائض الاقتصادي من محيطه ويستحوذ عليه لأغراض تطوره الاقتصادي الخاص، في حين يبقى «المحيط» متخلفاً بسبب عدم قدرته على النفاذ إلى فائضه الخاص. وعليه، فإن التطور الاقتصادي (التنمية) والتخلف هما وجهان متعاكسان للعملة نفسها، وإن كلاً منهما هو التجلي المعاصر للتناقضات الداخلية في النظام الرأسمالي العالمي.

ومنذ السبعينات بدأت تظهر انتقادات كثيرة «لنظرية التخلف»، التي وضعها التيّار الانتقادي، وتتزايد القناعة في أوساط الاقتصاديين، المعنيين بدراسة مشكلات التنمية في البلدان المستقلة، بأن عملية نقل الفائض من المحيط إلى المركز لا يمكن أن تفسر غياب التنمية في البلدان التابعة، وأن التنمية ليست بالضرورة الوجه الآخر للتخلف، وأنه ما أن تعد زيادة الإنتاجية جوهر التطور الرأسمالي حتى يصبح ازدهار المركز بعيداً عن أن يكون على حساب أي طرف آخر. وقد ساعدت هذه الانتقادات على ظهور إسهامات نظرية جديدة كان من بينها إسهام الاقتصادي المصري «سمير أمين»، التي استندت إلى فكرة «التخصص غير المتكافىء»، وتتلخص في أن عملية التراكم عملية التطور يجب تحليلها بوصفها عملية واحدة على المستوى العالمي، لأن التراكم في المركز عملية «متمحورة على الذات» ومحكومة بآليتها الداخلية الخاصة، في حين يكون التراكم في الأطراف «تابعاً» أو«خارجياً»، مقيداً بالعلاقة بين المركز والأطراف. يرى «أمين» أن الرأسمالية التي تطورت في المركز في وقت مبكر حققت سبقاً هائلاً في الإنتاجية مدة ظلت فيها الأجور متدنية، وعندما بدأت الأجور ترتفع، كان المركز قد حقق سبقاً في مجال الإنتاجية ظل كافياً لتحقيق تكاليف أقل في معظم القطاعات الصناعية، وأن الأجور، التي صارت تزيد بالتوازي مع الإنتاجية، ولدت انحداراً في معدل الربح لم يكن من الممكن التعويض عنه إلا عن طريق زيادة الاستغلال في الأطراف.

وفي الثمانينات، برزت اتجاهات جديدة كلياً في دراسة التخلف انطلقت من أن المحاولات النظرية التي ركزت على البعد الخارجي في فهم تخلف بلدان «العالم الثالث» لم تقدم إجابة واضحة عن سؤال هام هو: ما هو دور القوى المحلية في إنتاج التخلف؟. ومع أن هذه الاتجاهات الجديدة لم تتجاهل دور العوامل الخارجية، العالمية، إلا أنها

رأت أن بنى المجتمع المعني وطابع علاقاته الاجتماعية هي التي تحدد، في التحليل الأخير، شكل التأثير الخارجي ومداه، وعليه، فقد انكبّت هذه الاتجاهات على تشخيص الآليات الداخلية للتخلف والتبعية، من خلال تحليل البناء الاجتماعي للبلدان المتخلفة تحليلاً يكشف ما فيه من أشكال الاستغلال والسيطرة، وفهم طبيعة أنظمتها الاجتماعية الاقتصادية ودور الطبقات الاجتماعية المهيمنة فيها، ودراسة العلاقات الجدلية بين مختلف عناصر الكل الاجتماعي وبين أنماط الإنتاج المختلفة المتعايشة في داخله. وفي السنوات الأخيرة، أظهرت تجربة بعض البلدان الآسيوية، مثل كورية الجنوبية وتايوان، أنه من الممكن تحقيق شكل من أشكال فك الارتباط مع «المركز» من دون أن ينتج عن ذلك نظام غير رأسمالي ولا انفكاك عن النظام الرأسمالي العالمي، وذلك على عكس ما كان يعتقد أنصار مدرسة التبعية، القدامى والمحدثون، الذين رهنوا إمكانية حدوث تنمية في بلدان «المحيط» بالدخول في قطيعة مع «المركز» والانفكاك عن النظام الرأسمالي العالمي.



التدخلية

التدخلية interventionnisme مقولة تدل على تدخل السلطات العامة في النشاط الاقتصادي والحياة الاجتماعية، بقصد توفير العدالة الاجتماعية بين المواطنين وتيسير النشاط الاقتصادي بغير عقبات، بما يوفر القوة الاقتصادية للدولة والرفاهية للمواطنين. التدخلية ليست وضعاً وسطاً بين الرأسمالية، باعتبار أنها (التدخلية) تقيد حرية النشاط الخاص، وبين الاشتراكية لأنها «التدخلية» تقر الملكية الخاصة لرؤوس الأموال. ولا يمكن فهم جوهر التدخلية إلا باستعراض عملية تطورها التاريخي المعقد. ومع هذا يمكن التأكيد بأن التدخلية تعبير عن رغبة المجتمع، ممثلاً بالدولة، بضبط العلاقات الاقتصادية والاجتماعية بين أعضاء المجتمع بما يحقق أكبر انسجام ممكن بينهم، ويقلل من إمكان حدوث الصراعات والتصادم، بما يوفر للمجتمع نمواً متصاعداً وقوة متزايدة.

المنظور التاريخي

تطورت المجتمعات البشرية خلال مسيرتها من أشكال دنيا للتنظيم إلى أشكال عليا منه، وفي الوقت ذاته تغيرت أشكال السلطة من الزعامة الفردية إلى حكم الأسياد فسيطرة الإقطاعي حتى قيام الدولة العصرية، بمؤسساتها وتنظيماتها السلطوية والحقوقية والاقتصادية. ومع قيام الدولة العصرية لمست السلطات العامة ضرورة تدخلها في الحياة الاقتصادية لتأمين قوة الدولة في علاقاتها الخارجية (التجارية)، إضافة إلى تدخلها في الحياة الاجتماعية (لضبط حركة التناقضات في المجتمع). في البداية تركزت التدخلية في النشاط الاقتصادي لتوفير نمو أفضل للقوى الإنتاجية في المجتمع

وحماية النشاط الاقتصادي من منافسة الخارج من جهة وتأمين تفوق السلع الوطنية على مثيلاتها في الخارج من جهة أخرى.

بلغت التدخلية الاقتصادية ذروتها في القرن السابع عشر مع سيطرة التجاريين Mercantilistes في كل الدول الأوربية العصرية، إذ فُرض قيود عديدة على النشاط الاقتصادي لتأمين تحقيق ميزان تجاري رابح وزيادة تجميع النقود الثمينة (الذهب والفضة)، إضافة إلى تحقيق مزيد من القوة الاقتصادية والعسكرية للدولة.

تركز تدخل الدولة في ظل سيطرة التجاريين في كل أوربة على وضع قواعد لتنظيم الإنتاج، فرض تدابير الحماية الجمركية، فرض رسوم عالية على الواردات من المواد المصنوعة وإعفاء المواد الأولية منها. وعلى العكس من ذلك فرضت رسوم عالية على تصدير المواد الأولية وأعفيت الصادرات الصناعية من أي رسوم، بل أحياناً كانت تستفيد من مساعدات الدعم.

وعرفت التدخلية تراجعاً ملحوظاً في القرن التاسع عشر مع ظهور مدرسة الحرية الاقتصادية، بزعامة آدم سميث ودافيد ريكاردو. فقد سعى مفكرو مدرسة الحرية الاقتصادية إلى بيان أهمية الحرية الاقتصادية وتوقف الدول عن التدخل في الحياة الاقتصادية في توفير أفضل الشروط لتحقيق النمو الاقتصادي ورفع فعالية النشاط. وفي الوقت الذي كان علماء الاقتصاد الإنكليز (سميث وريكاردو) وغيرهما يدافعون عن مبدأ الحرية الاقتصادية، لتمتع الاقتصاد الإنكليزي بتفوق كامل، كان علماء الاقتصاد في الدول الأوربية الأخرى يؤكدون ضرورة التدخل الحكومي لحماية الاقتصادات الوطنية من المنافسة الخارجية. وفي القرن العشرين، ومع انتهاء تقسيم المستعمرات بين الدول الأوربية الصناعية، وبروز دول صناعية منافسة لإنكلترة، عادت الاتجاهات التدخلية للظهور وبخاصة في فترة ما بين الحربين العالميتين، ومن ثم

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، فقد كانت فترة الإعمار ما بعد الحرب فترة عصيبة بالنسبة إلى أوربة، مما دعا الحكومات إلى التدخل على كل المستويات، حتى إن سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية شهدت توترات كبيرة في العلاقات الاقتصادية الدولية بلغت حد الحروب التجارية بين الدول الصناعية المتقدمة ذاتها، إضافة إلى تدخل الدول في الحياة الاقتصادية الداخلية تقييداً ودعماً، تنظيماً وحصراً، فرضت هذه الدول قيوداً كمية على العلاقات الخارجية، بالإضافة إلى الرسوم الجمركية العالية التي كانت تفرضها على الواردات من الخارج لحماية صناعاتها الوطنية من المنافسة. وفي السنوات الأخيرة، بعد أن تحققت للدول الصناعية المتقدمة كل شروط التفوق الاقتصادي، عادت الدعوة إلى الحرية الاقتصادية وإلى تحرير التجارة الدولية، بعد أن اتفق ممثلو الدول الصناعية على تقاسم الكعكة بتقديم تنازلات متبادلة تحمي المصالح الوطنية لكل من هذه الدول، على حساب باقي دول العالم.

التدخلية ونظرية الحرية الاقتصادية

يتمثل جوهر نظرية الحرية الاقتصادية بأن الأفراد في سعيهم لتأمين مصالحهم، كل بمفرده، يحققون التقدم الاقتصادي في المجتمع، أكثر مما لو سعت الحكومات لتوفير هذا التقدم من خلال تدخلها في النشاط الاقتصادي. وكان آدم سميث يسمي الحرية الاقتصادية أو لعبة السوق بالعصا السحرية التي تحقق النهوض الاقتصادي. وتقوم نظرة الحرية الاقتصادية على أن تقوم الدولة بتوفير الحماية والأمن ورعاية النظام تاركة للأشخاص حرية النشاط الاقتصادي على النحو الذي يرونه مؤمناً لمصالحهم. ولكن الحرية الاقتصادية كانت دائماً مجرد شعارات مرفوعة، وحتى أنه لولا التنظيم الحكومي ما أمكن توفير الحرية الاقتصادية لأحد، فالحرية الاقتصادية تتطلب تدخلاً حكومياً في تنظيم الاقتصاد الوطني وتوفير الشروط الملائمة للنشاط الاقتصادي.

ضرورة التدخل الحكومي

يرى بعض الاقتصاديين أن دعوة مؤسسي مدرسة الحرية الاقتصادية، وكلهم من الإنكليز، جاءت تعبيراً عن المستوى الرفيع الذي بلغه الاقتصاد الإنكليزي، مقارناً بالاقتصادات الأخرى، إذ إن الحرية الاقتصادية توفر للاقتصاد الإنكليزي، على الهدر الذي قد تقود إليه، توفر لهذا الاقتصاد تفوقاً أكبر يعوض على إنكلترة أضعاف ما تخسره بفعل الحرية الاقتصادية (الخسارة هنا مفهوم نسبي ويعني الهدر في حالة عدم تدخل الدولة)، غير أن تطور الاقتصادات الأوربية وانتقالها إلى مرحلة منافسة البضائع الإنكليزية دفع بالعديد من الاقتصاديين الإنكليز، وعلى رأسهم اللورد جونماينرد كينز J.M.Keynes، إلى القول بتدخل الدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية لتلافي حدوث الأزمات أو للتخفيف من آثارها، إضافة إلى تنامي مظاهر التدخلية في الحياة الاقتصادية والاجتماعية عملياً في عموم دول أوربة، جاء كتاب اللورد كينز «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» عام 1936، ليؤسس منظومة نظرية جديدة في التدخل الحكومي، اعتماداً على منهج التحليل الكلي أو الجمعي macroconomique لتحقيق هدف التشغيل الكامل، بالمحافظة على مستوى عالٍ من الاستثمار بفضل سياسة مالية تسليفية، قائمة على معدلات فائدة منخفضة وسياسة زيادة الإنفاق العام.

بعد كينز، لم يعد بين الاقتصاديين المعاصرين من يردد قول مؤسس نظرية الحرية الاقتصادية «دعه يعمل دعه يمر» بل وجدت التدخلية دعاةً لها وأنصاراً في كل البلدان وفي كل مجالات الحياة، وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية، وحتى المؤسسات الخاصة (القطاع الخاص) الذي كان يرى في تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية شراً مستطيراً، تغير موقفه كثيراً بعد الأزمة الاقتصادية الكبرى 1929- 1933، وصار يدعو إلى تدخل الدولة للتخفيف من الصعوبات التي تواجهها الشركات الرأسمالية الخاصة،

وصارت مقولات مثل المعونات، شراء المؤسسات، تثبيت الأسعار، الاتفاقيات المفروضة والمنافسة المحدودة مطالب تتكرر على ألسنة رجال الأعمال وفي مذكرات منظماتهم الموجهة للدولة. في الوقت الراهن لا توجد دولة واحدة في العالم، وخاصة تلك التي تقول باقتصاد السوق وبالحرية الاقتصادية إلا وهي تلجأ إلى إجراءات تدخليه اقتصادية واجتماعية عديدة لحماية الوحدة الوطنية من الهزات والثورات من ناحية، وتوفير المقومات الأساسية لتحقيق النمو الاقتصادي من ناحية أخرى، أما في دول الاقتصاد الموجه وفي دول التخطيط الاقتصادي فإن التدخلية هي الأساس، وفي إطار التوجيه والتخطيط الاقتصادي،ترسم حدود الحرية الاقتصادية،بما لا يتعارض مع الصالح العام. كل أولئك يشير إلى توسع متزايد في دور الدولة الاقتصادي برضا ودعوات من رجال الأعمال ومنظماتهم.

توسع دور الدولة الاقتصادي

منذ نشأة الدولة العصرية وممارستها سيادتها في حدود سياسية معينة، أثرت تأثيراً ملحوظاً في النشاط الاقتصادي،سواء لحماية اقتصادها الوطني من المنافسة الخارجية أو لإيجاد مجموعة الشروط الملائمة لنمو هذا الاقتصاد بوتائر عالية، ولكن دور الدولة الاقتصادي كان دائماً يتوسع مع بروز النزعات القومية وصدام المصالح فيما بين الدول القومية. لكن تدخل الدولة في الاقتصاد شهد تغيراً كبيراً مع بروز فكرة الاقتصاد المدبّر (الموجه)، أو فكرة التخطيط الاقتصادي، ففي فرنسة مثلاً منذ عام 1946 تجمع ممثلو المؤسسات الخاصة وفيها بعد ممثلو النقابات مع ممثلي الحكومة والإدارات العامة في لجان التحديث Commissions de Modernisation، لإعداد خطة عامة للاقتصاد الوطني. ثم امتد التعاون لتنفيذ هذه الخطة على أساس التزامات متبادلة بين الشركات الخاصة والإدارة الحكومية (مساعدات حكومية، موافقة المؤسسات الخاصة على شروط محددة،

وغير ذلك) ومثل هذا الاتجاه بدا في كل الدول الصناعية المتقدمة، وخاصة في مجال تنشيط التقدم التقني ومعالجة القضايا الاجتماعية. في فرنسة مثلاً أعلنت حكومة «آلان جوبيه» إعفاءات ضريبية وإعانات مالية لتشجيع إقامة المشروعات في المناطق الأقل نمواً والتي تعاني معدلات بطالة مرتفعة، وفي كل الدول الأوربية صارت برامج البحث والتنمية جزءاً مكملاً لنشاط المؤسسات الحكومية، كما صار الإنفاق العسكري أحد العوامل الرئيسة في تحسين المستوى التقني، ورفع معدل الكفاية الإنتاجية في المشروعات العامة والخاصة على السواء.

إضافة إلى ذلك، تشجع حكومات الدول المتقدمة تركُّز الشركات واندماجها بعضها مع البعض الآخر من أجل مواجهة المنافسة الخارجية، كما توقع هذه الحكومات مع بعض المشروعات الخاصة «عقوداً للتنمية» Contrats de Developpement في مجال المعلوماتية والإلكترونيات، تقدم الحكومات بموجبها مساعدات مالية للشركات مقابل تحقيق إنجازات معينة في مجال زيادة الإنتاج رفع مستوى التركز في الشركات، إضافة إلى المساهمة في معالجة بعض المسائل الاجتماعية (زيادة فرص العمل، رفع مستوى التأهيل والتدريب، زيادة مخصصات البحث العلمي، وغير ذلك).

تطورت التدخلية من مجرد تولي الحكومات حماية الجانب الاجتماعي إلى مشاركتها في تدبير الاقتصاد (التوجيه الاقتصادي)، ومن الاقتصاد المدبر (الموجه) إلى الاقتصاد التعاقدي بين مؤسسات الدولة والمشروعات الخاصة. والتدخلية في تطورها شملت جوانب اجتماعية واقتصادية في توسع مستمر، مع رفع شعارات الحرية الاقتصادية، ذلك أن ضرورات النمو الاقتصادي اقتضت مزيداً من التدخل وتوسعاً في مجالاته.

أشكال التدخل الحكومي وأنواعه

منذ قامت الدول القومية المستقلة على بقاع محددة من الأرض، شعرت الحكومات بضرورة تدعيم دورها التدخلي في كل مناحي الحياة السياسية والاجتماعية والاقتصادية، مدفوعة بأهداف وغايات مختلفة،منها تدعيم سيادتها على الأرض، معالجة القضايا الاجتماعية، انطلاقاً من روح العدالة وتلافياً للاضطرابات الشعبية، بالإضافة إلى تدعيم مسيرة النمو الاقتصادي لضمان رفع مستوى الرفاه الاجتماعي. وقد لمست الحكومات في بعض الأحيان عجز القطاع الخاص عن القيام بالمشروعات الضرورية للاقتصاد الوطني، مما دفع هذه الحكومات لتقديم العون والحماية للمشروعات التي تراها ضرورية لحسن سير الاقتصاد الوطني، وفي كثير من الأحيان كانت الحكومات تبني المشروعات وترعاها حتى تصبح رابحة فتبيعها إلى القطاع الخاص، وفي أحيان أخرى كانت تدخل شريكاً لتوفر الضمانة لرؤوس الأموال المستثمرة. وانطلاقاً من دافع العدالة كانت الحكومات مدفوعة بالعامل الديني، تسعى للتدخل لحماية الضعفاء اقتصادياً، ولعل أفضل سند للخلفية الدينية لتدخل الحكومات ما أقره فقهاء المسلمين في مبدأي المصالح المرسلة وسد الذرائع وإعطاء أمير المؤمنين حق التدخل في تحقيق الأمور التي يكون فيها مصلحة للمسلمين، ومنع الأمور التي قد تلحق الضرر بهم. شمل تدخل الحكومات كل جوانب الحياة، مثل حماية العمل والضعفاء اقتصادياً، تنظيم الشؤون النقدية والمالية وشراكة القطاع الخاص:

آ ـ حماية العمل والضعفاء اقتصادياً: درجت معظم حكومات العالم على سن تشريعات مشددة لحماية الأطفال والنساء من شروط العمل القاسية، كما ألزمت أصحاب العمل توفير الشروط الصحية في أماكن العمل وإشراك العاملين في التأمينات الاجتماعية، لضمانهم أثناء إصابات العمل وتوفير رواتب الشيخوخة، كما سنت قوانين

تحديد الحد الأدنى للأجور ودفع تعويضات البطالة، إضافة إلى توفير التأمين الصحي للعاملين، إلى جانب ذلك سعت الحكومات إلى توفير حماية أكبر لسكانها المحليين من المرض والبطالة عن العمل، إضافة إلى مساعدة الأسر كثيرة الأعداد، وتقديم المعونات النقدية أو العينية للسكان الضعفاء اقتصادياً (مثل دعم أسعار المواد التموينية الرئيسة، أو دفع تعويضات غلاء الأسعار، وحتى توزيع بعض المواد على طلاب المدارس في المناطق والأحياء الفقيرة، وخاصة في الأرياف)، ومن أجل تقريب الفروق بين الفئات الاجتماعية وتحقيق عدالة أكبر في الأعباء، تشرع الحكومات سياسات ضريبية تراوح بين الإعفاءات الضريبية من ناحية والضريبة التصاعدية على شرائح الدخل العليا من ناحية ثانية، كما تلجأ الحكومات إلى منح مزايا ضريبية في المناطق المتخلفة المكتظة بالسكان، والتي تعاني نسبة بطالة عالية، إضافة إلى ذلك تلجأ بعض الحكومات إلى فرض رسوم عالية على الثروات وعلى المواريث، وحتى إنها تلجأ أحياناً إلى التأميم بعد حد معين من الثروات المتراكمة لدى بعض الأشخاص.

ب ـ تنظيم الشؤون النقدية والمالية:تكفي الإشارة إلى تطور عملية إصدار النقود لتتبين مدى تطور دور الدولة في هذا المجال، فقد كانت النقود في البداية ذات قيمة ذاتية تستمدها من المعادن المصنوعة منها: الذهب والفضة، ثم ظهرت مؤسسات سك النقود الحكومية، وبعدها ظهرت مصارف الإصدار، واعتمدت على سياسات الحسم وإعادة الحسم، وسياسات القروض وغيرها، لتحقيق أهداف محددة تريدها الحكومات. وكانت النقود الورقية التي تصدرها الحكومات مرتبطة بالتغطية الذهبية، ثم صارت الحكومات تعطي للأوراق النقدية قيمتها الاسمية بصرف النظر عن تغطيتها الذهبية، وفيما بعد جاء اللورد كينز ليؤسس لنظرية الإصدار النقدي الورقي وتحرير المصارف من التغطية بإخضاع الإصدار النقدي لدوافع اقتصادية. ومثل هذا

الأمر ينصرف حالياً إلى العلاقات التجارية الدولية، إذ استُبدلت قاعدة التبادل بالذهب بقاعدة التبادل بالعملات الدولية القابلة للتحويل (الدولار والجنيه الاسترليني)، وهكذا حل تدخل الدولة محل العلاقات الموضوعية في تبادل السلع بالنقود.

ج ـ شراكة القطاع الخاص: في بعض المجالات لا يجد القطاع الخاص إغراءات كافية لاستثمار أمواله، أو أنه يخشى عدم النجاح، لهذا تعمد الحكومات إلى مشاركة القطاع الخاص في تحمل المخاطرة، وبنفس الوقت تعمل على إشراك ممثلي القطاع الخاص في المجالس واللجان التي تشرف على النشاط الاقتصادي.

والخلاصة، فإن التدخلية ليست نظرية أو مذهباً، وإنما هي ممارسة تطبيقية تحولت مع الزمن من مجرد إجراءات تجريبية إلى تدخل منظم، قادت إليه الضرورات الاقتصادية والاجتماعية. وفي الوقت الراهن، بعد انتهاء الحرب الباردة، ظهر نوع من التدخلية لدوافع سياسية مثل فرض العقوبات الاقتصادية على بعض الدول، سواء لانتهاجها سياسات لا تتوافق مع رغبات الدول العظمى أو لارتكابها بعض الأعمال التي لا تتفق مع الأعراف الدولية، وبذلك تكون التدخلية قد خرجت إلى الصعيد العالمي، مثل فرض الولايات المتحدة الأمريكية عقوبات على الشركات (حتى غير الأمريكية)، التي تتعامل مع دول تراها الولايات المتحدة الأمريكية خارجة على الشرعية الدولية، وفي كثير من الأحيان تكون الغاية من فرض هذه العقوبات ليس معاقبة الدول «الخارجة» على الشرعية الدولية، وإنما معاقبة شركائها التجاريين، لتوفير شروط منافسة أكبر للشركات الأمريكية. من هنا يمكن فهم موقف الاتحاد الأوربي المعارض من التشريع الأمريكي لمعاقبة الشركات التي تتعامل مع إيران وليبية وكوبة.



التسويق

لعل من الأسباب الرئيسة للاقتصاد وحياة الأعمال توريد السلع والخدمات التي تشبع حاجات الناس ورغباتهم والتي تظهر بشكل طلبات عليها. ولتلبية هذا الطلب يتم تسويق السلع والخدمات بقصد إيصالها إلى من يطلبها. وهكذا يؤدي التسويق دوراً بارزاً ومهماً في حياة الاقتصاد والأعمال للبلد بوجه عام وللمشروع المعين بوجه خاص والذي تتحدد كفايته ونجاحه بكفاية ونجاح تأدية مهمة التسويق.

مفهوم التسويق

يعد التسويق صلة الوصل بين أولئك الذين يصنعون (ينتجون) السلع والخدمات وأولئك الذين يشترونها ويستخدمونها، وبمعنى آخر يؤمن التسويق سد الفجوة بين الإنتاج والاستهلاك. فهناك الكثير من السلع والخدمات يحتاج إليها الناس الذين لهم حاجات ورغبات متنوعة ويستخدمون أساليب كثيرة لتلبية هذه الحاجات والحصول على هذه السلع والخدمات في أسواق كثيرة. إن تحديد نوعية السلع والخدمات المطلوبة من المستهلكين وإيجادها عن طريق إنتاجها لمن يرغب بها منهم وتحديد متى وكيف وأين تقدم لهم بالسعر القادرين على دفعه والراغبين به هي من المهام والأنشطة التي يشملها مفهوم التسويق. ويمكن تعريف التسويق أنه يتضمن أداء جميع الفعاليات أو الوظائف والأنشطة اللازمة من أجل انسياب السلع والخدمات من المنتجين إلى الزبائن سواء كان هؤلاء مستهلكين نهائيين أو مشترين لها من أجل عمليات إضافية قبل وصولها نهائياً إلى المستهلكين. ويركّز هذا التعريف على المفهوم الوظيفي الذي يعد مهماً لدراسة التسويق والنظر إليه كعملية من الضروري أداؤها بفعالية لتحقيق النتائج والأهداف المرجوة منها. والوظيفة التسويقية هي نشاط أساسي

أو عمل جوهري يحدث حين أداء التسويق من قبل المتسوقين إذ يؤدي بعضهم عادة عدداً منها. كما قد تؤدى الوظيفة نفسها من قبل أكثر من واحد حين تقدم السلعة أو الخدمة إلى الزبون.

وعلى الرغم من أهمية المدخل الوظيفي Functional لدراسة التسويق وبحثه، فإنه توجد مداخل أخرى كالمدخل التاريخي Historical أو السلعي Commodity أو المؤسّساتي Institutional أو مدخل التكاليف. وينطوي المدخل التاريخي على إبراز الخلفية الماضية والتطور وأوقات الهبوط والصعود في الأنشطة التسويقية والأسباب التي أدت إليها. أمّا الطريقة السلعية فإنها تبرز نوعاً معيناً من السلع كالدهانات مثلاً من وقت إنتاجها إلى وقت استهلاكها واستخدامها، وهي طريقة واضحة وعملية ولكنها مجهدة ومكررة في دراسة بحث ومناقشة سلعة بعد سلعة. أما المدخل المؤسساتي فإنه يبرز أعمال المؤسسات التسويقية كتجار الجملة والمفرق والوكلاء ورجال الشراء. وهذه الطريقة عملية وشائعة لمعرفة الناس بهذه المؤسسات وتعاملهم معها أو حتى العمل فيها. ويركز مدخل التكاليف في دراسة التسويق وأبحاثه على تخفيض تكاليف التسويق وضرورة إجراء عملياته وأنشطته بكفاية عالية وبأساليب وطرائق مفضلة في انسياب السلع والخدمات إلى الزبائن وتحسين نوعية الخدمات المقدمة ضمن التكاليف الحالية. وتبرز أهمية مدخل التكاليف في دراسة التسويق خاصة إذا علمنا أن تكاليف التسويق تقدر بنحو50٪ مما يدفعه المستهلك الأخير ثمناً لما يقتنيه من سلع وخدمات.

وظائف التسويق

وظائف التسويق كثيرة. ولكن يمكن ذكر الشائع منها في ثلاثة تصانيف رئيسة هي:

1ـ وظائف تؤثر في نقل الملكية كوظائف الشراء والبيع والإعلان والترويج وبحوث التسويق.

2ـ وظائف تؤثر في الجوانب الفنية للسلع والخدمات كوظائف النقل والتخزين والتقسيط والتغليف والتقسيم (التصغير).

3ـ وظائف تؤثر في الأموال والنقود والتمويل وتجنب المخاطر.

1ـ الشراء: Buying تنطوي وظيفة الشراء على تحديد نوعية السلع اللازم شراؤها وجودتها وكميتها، واختيار البائعين الذين سيتم الشراء منهم. ومن وجهة نظر رجال الإدارة تنطوي وظيفة الشراء على أدائها لعدد كبير من السلع المتنوعة والتي يمكن اقتناؤها من عدد كبير من البائعين ومصادر التوريد المختلفة، وما يتضمنه ذلك من تفاوض واتفاق على الأسعار والأوقات وكيفية تسديد القيمة وشروط التوريد الأخرى بكفاية وفعالية.

2ـ البيع: Selling تقابل كل عملية شراء عملية بيع موازية تتضمن إيجاد المشترين المحتملين الذين يمكن إشباع حاجاتهم ورغباتهم بالنوعية، الجودة والكمية والوقت والسعر.

3ـ الإعلان والترويج: يمكن أن تعد وظائف الإعلان والدعاية والترويج وظائف فرعية لوظيفة البيع لأنها تكملها في الاتصال بالمشترين المحتملين ومحاولة الوصول إلى شروط مرضية معهم وإنجاز عمليات البيع وإتمامها. ويساعد الإعلان في تنفيذ وظيفة البيع، ويعد في بعض الأحيان العامل الأساسي في تحريك الطلب وإيجاده على الرغم من أن بعض السلع والخدمات تحتاج إلى جهود إعلامية أكثر من غيرها.وتُنفق، بوجه عام كميات أكبر من الأموال على

الإعلانات بالنسبة للسلع المباعة إلى المستهلكين النهائيين من تلك المباعة للمنتجين نظراً للعدد الكبير من الزبائن المستهلكين والمنتشرين جغرافياً في مناطق واسعة ممن يشترون على أساس العلامة التجارية (الماركة) والشهرة أو بدوافع عاطفية. كما تحتاج بعض الشركات إلى الإعلان المكثف كي تحافظ على وجودها في سوق تنافسية. وتستخدم الإعلانات وسائل مثل التلفزيون والراديو والمجلات والجرائد والكاتالوجات ويافطات السيارات والرسائل البريدية. وقد يتم إعداد الرسالة الإعلانية من قبل موظفي المشروع الفني أو من قبل مجموعات من المختصين يسمون وكلاء الإعلان. وتحتاج بعض السلع لجهود موقوتة بشكل مناسب وأمكنة ملائمة لحث المشتري المحتمل على الشراء تسمى ترويج المبيعات تتضمن مهام متنوعة مثل: العرض في النوافذ، تقديم عروض أسعار متدنية خاصة (الرخصة أو الأوكازيون)، عرض أفلام، توزيع كتيبات ونشرات،منح قسائم وطوابع، إجراء مسابقات ومعارض خاصة. وقد تكلف في بعض الشركات أقسام خاصة لتخطيط هذه الأنشطة وتوجيها أو قد تكلف أقسام البيع والإعلان بها.

4ـ بحوث التسويق: Market Research تحتاج إدارة شركة الأعمال إلى معلومات ومعرفة وافية حول ما يجري ويتواجد في أسواق منتجاتها من سلع وخدمات ونماذج وأشكال ومخازن وأسعار وأساليب بيع وإعلان وترويج وأنواع الزبائن والسكان وحاجات وطبائع الناس في الشراء، ويتم عادة الحصول على معلومات حول مثل هذه الأمور من مصادر متعددة كالدوائر الحكومية ورجال البيع ومكاتب الخدمات الاستشارية والمصارف ومجلات وجرائد المهنة و نتائج دراسات بحوث سابقة. وتفيد المعلومات المتحصلة في اتخاذ القرارات الفعالة في

مجالات التسويق المختلفة وخاصة حول حاجات الزبائن ورغباتهم ودوافع الشراء لديهم وسمات السلع والخدمات وخصائصها التي تلبي حاجاتهم ورغباتهم.

5ـ النقل: Transporting تبرز أهمية النقل لعدم تواجد البائع والمشتري في مكان واحد. ويعد النقل وظيفة تسويقية مهمة يسهم في نقل ملكية السلع ويساعد في تأدية وظائف التسويق الأخرى ويؤدي إلى تحريك السلع مادياً بالسيارات والسفن والطائرات والسكك الحديدية والأنابيب. وقد أمكن نتيجة تقدم وسائط النقل هذه في العقود الأخيرة من أن تتمتع مناطق الاستهلاك بجني فوائد التخصص في مناطق الإنتاج البعيدة عنها.

6ـ التخزين: Storing تختلف مواعيد الإنتاج وكمياته لكثير من السلع عن مواعيد استهلاكها، مما يستدعي عمليات التخزين. ويتضمن التخزين الحفاظ على السلع حتى يتحقق عليها الطلب. فمثلاً يتم إنتاج القمح في فصل الصيف ولكنه يباع في أثناء العام كله. كما أن لعب الأطفال تنتج في أثناء كل العام ولكنها تباع في أوقات محددة في المواسم والأعياد. وتستخدم لأغراض التخزين الساحات والمخازن والرفوف والصوامع الواسعة والكثيرة لتعبّر عن أداء هذه الوظيفة التسويقية المهمة. وفي بعض الأحيان يكون النقل موسمياً في فصول وأوقات معينة أو قد يطلب بكميات كبيرة لجعله اقتصادياً بتكلفة أقل. ويؤدي التخزين دوراً مهماً في جعل النقل أكثر فعالية وكفاية. وقد لا يقوم المستهلك النهائي بتحديد احتياجاته النهائية من السلع أو لا يقوم بخزنها بكميات كبيرة متوقعاً تلبية احتياجاته ورغباته متى يريد وفي الأوقات التي تناسبه مما يستدعي من المؤسسات التسويقية تهيئة وسائط وأساليب خزن ملائمة. ولعل من أهم خدمات تجار التجزئة وتجار

الجملة تجميع السلع وتخزينها بما يلائم رغبات المشترين. كما يقوم الصانع المنتج بتخزين المواد الأولية في أثناء الصنع، وتارة الصنع بكميات كبيرة ولمدد مختلفة. وكذلك يؤدي المزارع وشركة الصناعات الاستخراجية وظيفة التخزين لتحقيق حسن أداء العمل والإنتاج.

7ـ التوصيف والتنميط: Standardization تتعلق هذه الوظيفة بتحديد مواصفات السلع وجودتها وفق معايير محددة. وترتكز المعايير على ما يرغب به المشتري وعلى استخداماته المختلفة للسلع ويمكن الاتفاق على معايير محددة من خلال العمل المشترك لعدد كبير من المصانع والمنتجين واتحاداتهم المشتركة بالاتفاق مع هيئات حكومية وخاصة مهتمة بأعمال المعايرة والتوصيف. وتحقق المعايير أسساً مرجعية لمواصفات مثل اللون والشكل أو المتانة أو الحجم أو الأداء أو المذاق أو الرطوبة أو المحتوى وغير ذلك. وقد ازداد الاهتمام بوظيفة التنميط في العقود الأخيرة لإصرار المشتري على مواصفات ونماذج وأشكال محددة في المواد الأولية والسلع المصنعة حفاظاً على مصالحه وتفادياً للغش والمنافسة غير العادلة.

8ـ التغليف: Packing يعد التغليف وظيفة تسويقية مهمة في الحفاظ على جودة السلع ونظافتها ودقة وزنها وتحديد ماركتها وكيفية استخدامها ومنع الكسر والتسرب والعطب أثناء نقلها وتخزينها. وتوظف اليوم جهود كبيرة كما تجري أبحاث قيمة مفيدة في مجال التغليف لتكاليفه العالية وأهميته في الحفاظ على السلع. وقد جرت في العقود القليلة الماضية تحسينات جمة على الحاويات والبالات والطلاء بالكيمياويات الواقية خاصة في مجالات الأدوية والأغذية ومواد التجميل.

9ـ التقسيم (التصغير): Dividing تنطوي هذه الوظيفة التسويقية على تقسيم وتجزئة أو تصغير السلع إلى كميات وأحجام أقل مرغوب بها لدى المشتري. وتعد هذه

الوظيفة مهمة خاصة للسلع التي تنتج بكميات كبيرة ولكنها تستهلك بكميات قليلة. فالصانع يبيع عادة لتاجر الجملة حمولة سيارة أو حاوية ولكن تاجر التجزئة يشتري من تاجر الجملة بكميات أقل في المرة الواحدة مثلاً دزينة واحدة، والمستهلك يشتري علبة واحدة من تلك السلعة في المرة الواحدة. ولذلك كانت مهام التصغير مهمة في انسياب السلع من المنتجين إلى المستهلكين من تاجر الجملة وتاجر التجزئة ألى المستهلك.

10ـ التسعير: Pricing يتم التسعير حين يلتقي البائع والمشتري ويتفاوضان على نقل ملكية السلع والخدمات. ويعد تحديد كمية النقود الواجب دفعها وشروط التوريد والتبادل من خلال عروض المورد والمزايدات وأسعار المنافسين وأسعار الأسواق الأخرى وكميات الخصم الممنوحة سواء كانت كمية، نقداً، تجارية أو تجميعية. ورفع نسبة الخصم الممنوح يعد نقصاً في السعر، أما إنقاصها فيعد ارتفاعاً في السعر. ويمنح حسم الكمية لقاء الشراء بكمية أكبر. ويمنح الحسم (الخصم) النقدي لقاء تعجيل الدفع في مدة معينة. أما الحسم التجاري فيمنح لقاء كون المشتري نوعاً معيناً من المشترين أو التجار. والخصم التجميعي يمنح لقاء إتمام طلبات أو كميات معينة في مدة معينة محددة.

11ـ التمويل: Financing يعد المال مهماً للقيام بالاستثمارات المختلفة وإجراء عملية البيع بالدين أو عن طريق الائتمان ودفع مبالغ الأجور وقيم المعدات والآلات ومواد التوريد اللازمة لأداء العملية التسويقية. وعلى الرغم من أن على المشتري دفع قيمة مشترياته نقداً إلا أنه غالباً ما يؤجل الدفع إلى ما بعد عملية الشراء، إذ يمنح البائع للمشتري في هذه الحالة اعتماداً أو يتحمل عبء تمويل السوق وقد يستخدم البائع رأسماله الخاص أو يقترض من المصارف وشركات التمويل

ضمن شروط معينة. كما قد ينقضي وقت طويل بين تواجد السلعة وبين اقتنائها من قبل الزبون مما يتطلب أموالاً وإنفاقاً. وهكذا يبدو أن المال والتمويل يتغلغل في كل المجالات والنواحي التسويقية في انسياب السلع والخدمات من المنتجين إلى المستهلكين ويعد وظيفة تسويقية مهمة وضرورية في أداء الأعمال.

12ـ تجنب المخاطر: Risk Avoiding تواجه شركات الأعمال وهي تسوق السلع والخدمات التي تتعامل بها مخاطر عديدة يصعب تجنبها، فقد تتغير الأسعار أو الأشكال المرغوبة (الموضة)، وقد تتعرض السلع للسرقة والتلف. ويقع عبء تحمل أمثال هذه المخاطر وغيرها على عاتق رجل الأعمال في أدائه للوظائف التسويقية المصاحبة لانسياب السلع والخدمات. ولكن يمكن في بعض الحالات تجنب هذه المخاطر وتحويلها إلى الآخرين، إلى شركات التأمين مثلاً، أو القيام بعمليات الحماية Hedging وذلك بإجراء أعمال الشراء والبيع بآن واحد في سوق حالية وسوق مستقبلية توجد عادة في الدول المتقدمة صناعياً في بورصات أو مصارف السلع.

أهمية التسويق

يعد التسويق بأنشطته التنفيذية المذكورة أعلاه مهماً من عدة وجوه، فهو أولاً يلبي حاجات المشترين ويشبع رغباتهم ويحسن من مستواهم المعيشي. فصاحب المشروع يسعى إلى تأمين رضى زبائنه على سلعه وخدماته لتحقيق ديمومته ونجاحه وأهدافه. فالسلع والخدمات تنتج وتعرض في السوق كي تستهلك وتشبع حاجات المشترين ورغباتهم. وبقدر ما يتم إشباع حاجات المشترين ورغباتهم يتحسّن مستوى حياتهم ومعيشتهم. وتنتفع هكذا كل المنظمات وتزدهر حين تلبي حاجات ورغبات الزبائن بممارساتها السليمة والصحيحة لأنشطة التسويق المختلفة. ثم أن التسويق ثانياً هو

المكمل الضروري واللازم للإنتاج. فالمبيعات مهمة لأي مشروع، والإنتاج وحده لا يكفي وسوف يتعرض للإخفاق المحقق إن لم يوجد العدد الكافي من المشترين في السوق. وثالثاً، يعد التسويق الكبير ضرورياً للإنتاج الكبير لاستيعابه وتحقيقه. وفي بعض الأحيان قد لا يتبع الشراء الكبير الإنتاج الكبير مما يستوجب جهوداً تسويقية لإيجاد الطلب والمشترين للسلع والخدمات وحثهم على تلبية حاجاتهم ورغباتهم واتباع الأساليب التسويقية الفعالة في سبيل تحقيق ذلك. ورابعاً، ليس أدل على أهمية التسويق من معرفة عدد العاملين في مجالات التسويق ووظائفه، وتبين الدراسات في بلدان كثيرة من العالم حصول زيادة كبيرة في عدد العاملين في الوظائف التسويقية وإنها أكثر بكثير من زيادات العاملين في مجالات التصنيع وقد يبلغ عدد العاملين في التسويق نحو ربع القوة العاملة في بلد ما. ويعود سبب هذا العدد الكبير من العاملين في مجالات التسويق المختلفة إلى التنوع الهائل والكبير في السلع والخدمات المنتجة والمقدمة للناس وإلى ظهور سلع وخدمات جديدة ومتطورة باستمرار وكذلك إلى زيادة دخول الأفراد وارتفاع مستويات معيشتهم وإلى السهولة في تواجد السلع والخدمات وتقديمها في كل الأوقات والأماكن.

ويمكن اعتبار ما ينفقه الفرد المستهلك لقاء أداء وظائف التسويق المختلفة كدليل على أهمية التسويق ودوره الهام في النشاط الاقتصادي. ويقدر أصحاب الخبرة المختصون، أن الفرد المستهلك ينفق وسطياً نحو نصف إنفاقه من دخله لقاء أداء وظائف ونشاطات التسويق المختلفة، ومن دون شك يوجد تباين في هذه النسبة حسب نوع السلع المستهلكة أو الخدمات المقدمة.

خصائص التسويق الأساسية

يتسم التسويق ببعض السمات أو الخصائص المتميزة والتي منها أنه يعد عملية متطورة متجددة. وليس أدل على هذه السمة من النظر إلى أنواع معينة من السلع والخدمات وكيف كانت تسوق في الماضي وما أضحت عليه اليوم. وهذه السمة في التغيير والتطور والتجديد لعملية التسويق نتجت لمواجهة الظروف المتغيرة والمتطورة في الأسواق وتحسين وتطور أشكال السلع والخدمات وأنواعها، وضرورة تواجدها في مختلف الأماكن أو لضرورة التقيد بقوانين الدولة وأنظمتها.

ومن سمات التسويق أيضاً تميز أنظمة التوزيع فيه بالتنافسية، إذ يتم باستمرار استخدام أساليب متجددة أفضل لتقديم وترويج أنواع معينة من السلع والخدمات وإظهار أفضليتها على غيرها من السلع والخدمات البديلة الأخرى. ولتأثير السعر في قرار المشتري لحيازة نوع دون آخر، فإن البائع يلجأ غالباً إلى زيادة معدل دوران المخزون وتخفيض هامش الربح بقصد زيادة المبيعات ومواجهة المنافسة. كما تعد وتائر التغيير في ملكية المؤسسات التسويقية مرتفعة وتتطلب ممارسة عمليات التسويق فيها مهارات وقدرات متخصصة.

ومن خصائص التسويق المتميزة أيضاً سمة التركيز على الأشخاص أو الناس في تأدية وظائفه، وتحقيق مقولة أن حياة الأعمال هي حياة الناس فيها. فالسلع والخدمات يجب أن تلبي حاجات ورغبات الناس، وتشترى وتباع من قبل الناس، وتسوق بأساليب وطرائق مفهومة ومقبوله من الناس. ولكن على الرغم من أهمية الناس في العملية التسويقية، إلا أنها غير محكومة بشكل تلقائي بمعايير أخلاقية. فما يريده الناس من السلع والخدمات أو يظنون أنهم يريدونه يتم توريده بوسائل تسويقية جيدة أو سيئة

في نظر المشتري الذي يتحكم شخصياً بها حسب قيمه واتجاهاته وأنظمة الدول التي تمثل مصالح الناس.

ومن خصائص التسويق المهمة أيضاً هيمنة المؤسسات التسويقية ذات الحجم الصغير. فأغلب المؤسسات التسويقية وخاصة لدى تجار التجزئة والجملة توظف الواحدة منها عدداً قليلاً من العاملين. وحتى في الدول المتقدمة لا يتجاوز عدد العاملين في كل منها خمسة أفراد وأكثرهم من مالكيها أو أصحابها. أما من حيث كمية المبيعات بالمبالغ النقدية فيبدو أنها متمركزة أكثر في المؤسسات الكبيرة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً عدد قليل من المؤسسات نحو 3٪ مسؤولة عن نسبة عالية من المبيعات نحو 30٪.



التسيير الذاتي

التسيير الذاتي Auto Management هو إدارة المؤسسة،أو الشركة، أو الوحدة التنظيمية من قبل العاملين فيها. و«التسيير» أو الإدارة أو التدبير هو اتخاذ القرارات وإجراء عمليات التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة لمختلف أوجه نشاطات المشروع في الإنتاج والتسويق والتمويل والموارد البشرية. أما «الذاتي» فتشير إلى أن الإدارة تتم من داخل الوحدة التنظيمية من قبل العاملين فيها أنفسهم لا من خارجها سواء كانوا مالكين (حكومة)، أو إدارة ممتهنة. وهكذا فالتسيير الذاتي هو تعبير أطلق على الإدارة اليوغسلافية التي أرادت التميز عن الإدارة السوفييتية الشيوعية وعن الإدارة الغربية الرأسمالية لتعطي بعداً قومياً وحضارياً للتجربة اليوغسلافية والتي انتشرت فيما بعد بدرجات أقل في أقطار عديدة من العالم مثل بلغارية وهنغارية والجزائر وتشيكوسلوفاكية (سابقاً) وفرنسة.

وتتباين من الناحية العملية، تطبيقات التسيير الذاتي إذ يعده البعض فلسفة متميزة تستدعي ثورة ونظماً جديدة في السياسة والقانون والاقتصاد والاجتماع. في حين يرى فيه آخرون أسلوباً إدارياً يرتكز على أسس اللامركزية، والمشاركة، والديمقراطية، والعلاقات الإنسانية، والقرارات الجماعية. وعلى الرغم من وجاهة الأفكار والمبادئ التي ترتكز عليها تطبيقات التسيير الذاتي والضجة الإعلامية الهائلة التي صاحبته في يوغسلافية خاصة في الخمسينات والستينات من القرن العشرين، إلا أن نتائجه العملية لم تكن مجدية وفعالة وعلى مستوى الطموحات المتوقعة منه.

أسباب النشأة:

وجهت انتقادات عديدة للأسلوب السوفييتي في تطبيقاته للاشتراكية منها: عزل الطبقة العاملة عن الإدارة (كتلة فعالة من المديرين وكتلة أدوات منفذة من المرؤوسين)، ومنها وجود مركزية شديدة وبيروقراطية زائدة، وصلابة في التخطيط والتنهيج، وعدم مراعاة التباينات الفردية وعدم ملاءمة الحوافز والمصالح المادية لحاجات الفرد وعدم الاستفادة من المبادرات الفردية وإضعاف المصلحة الاقتصادية للمنتجين، وتضخيم أجهزة الرقابة والتفتيش، وما أدى إليه كل ذلك من إضعاف إنتاجية العمل. وكردة فعل على هذه السلبيات وغيرها حاولت التجربة اليوغسلافية إعطاء المرونة في التخطيط ليتلاءم مع حاجات الاستهلاك وحرية التبادل في الأسواق وتقوية الدوافع والمبادرات الفردية (مع الحرص على المحافظة على قيم ومبادئ الاشتراكية)، إضافة إلى رفض تام للمنهج الستاليني الذي شوه الغاية السامية للاشتراكية بالوسائل التطبيقية السلبية. لقد كان القادة اليوغسلاف متأثرين بالنظريات والأفكار الاشتراكية التي ظهرت في المرحلة الأولى لثورة لينين البلشفية عام 1917، وبالنتائج السلبية لتجربتهم الاشتراكية في سنواتها الأولى بعد الحرب العالمية الثانية. فكانت هذه التجربة تعبيراً عن رغبة العمال وشعورهم بضرورة التحرر من سيطرة الدولة الصارمة على الاقتصاد، وتدخلها بأشكال مقيدة ومعيقة لحرية العمل والمبادرة والإبداع. إضافة إلى رغبة بعض المفكرين اليوغسلاف بانتهاج طرائق وأساليب خاصة بهم مستقلة عن النهج السوفييتي الستاليني خاصة بعد أن تم فصل يوغسلافية من منظمة الكومنفورم التي ضمت البلدان الاشتراكية وسيطرت عليها دولة الاتحاد السوفييتي آنذاك.

الأساليب والمبادئ

انطوت النظرية الجديدة التي رافقت التسيير الذاتي على انتقال الملكية من الدولة إلى الشعب على أساس أن ملكية الدولة بحد ذاتها هي عائق في طريق التطور والنمو وشكل بدائي للملكية الاجتماعية. فالتأميم لا يحقق إلا القاعدة المادية الأساسية لتحويل علاقات الإنتاج إلى علاقات إنتاج جديدة صحيحة، وهو شكل بدائي للاستغلال، ويؤدي إلى احتكار طبقة من الإداريين لوظائف الإنتاج والتوزيع بدون شراكة عمالية حقيقية مما يقود إلى تحويل شكلي صوري للملكية وتحويل فائض القيمة إلى رأسمالية الدولة دون أن يحصل العمال على حقوقهم الكاملة. ويصبح بهذا الشكل من أهم خصائص النظرية اليوغسلافية للتسيير الذاتي نقل الملكية من الدولة إلى المجتمع ومنح العمال حق استثمارها وإدارتها على أسس ديمقراطية وإعطائهم جزءاً من الدخل الناتج يتناسب وجهودهم والقضاء على البيروقراطية والمركزية الشديدة. وكانت يوغسلافية قد بدأت بإقامة نظام يشابه الاتحاد السوفييتي بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية مباشرة. ففي عام 1946 بدأت بإقامة مزارع جماعية ومزارع تابعة للدولة وأخرى تعاونية وتوزيع نحو50٪ من الأراضي على فقراء المزارعين، وتأميم مشاريع صناعية ومصارف وشركات تأمين وتجارة الجملة. وفي عام 1948 أممت تجارة التجزئة ومؤسسات السينما والصحة والفنادق والمطابع ولم يعد يحق لأي شخص استخدام أكثر من4-5 أشخاص مأجورين. وقد عهدت إدارة المشاريع المؤممة إلى مديرين تعينهم الدولة ممن تتوافر فيهم المؤهلات السياسية المطلوبة. ومن الناحية الواقعية كان الحزب هو الذي يسير ويدير هذه المشاريع. وعلى أثر ظهور السلبيات والمشكلات والقطيعة مع الاتحاد السوفييتي قام المسؤولون اليوغسلاف بتطبيق التسيير الذاتي بدءً من عام 1950 وتطبيق أول تجربة نموذجية للتسيير الذاتي العمالي بـ 52 منشأة، ليوضع بعدها

قانون للتسيير الذاتي في شهر تموز من العام نفسه. وقد صدرت قوانين وأنظمة كثيرة بين عامي 1951 و1957 تضمنت إلغاء التخطيط المركزي واستبدال نظام تخطيط اجتماعي به يبدأ من القاعدة، الغرف الاقتصادية والاتحادات المهنية، مع توفير حرية ومرونة أكثر في التجارة والتسويق وتطبيق نظام التسيير الذاتي الاجتماعي في مؤسسات كالمدارس والفنادق والإذاعة ومنظمات المستهلكين وتنظيم لا مركزي لوزارات الدولة المركزية وذلك بنقل السلطات والصلاحيات المركزية إلى الجمهوريات والمحافظات والكومونات. وتجدر الإشارة إلى أن التسيير الذاتي الاجتماعي يختلف عن العمالي بسيطرة الدولة عليه واستخدام الاختصاصين والفنيين في مجالسه. ومن خلال هذه الإجراءات وبعد عدة سنوات أصبح للتسيير الذاتي أطره الدستورية والقانونية وترسخ عقيدة ثابتة فوصفه الرئيس «تيتو» أنه أعظم إجراء ديمقراطي شهدته البلاد. ووصفه آخرون أنه يحرر الطبقة العاملة لا من الرأسمالية فقط وإنما يجعلها مستقلة عن الجهاز الإداري للدولة، وأنه في مجالس العمال تكمن الأهمية التاريخية للطبقة العاملة.

ومن أهم سمات التسيير الذاتي ومبادئه ما يأتي:

- حق التجمعات العمالية بإدارة المنشآت الاقتصادية.
- حق المنشآت الاقتصادية المسيرة ذاتياً في الاستقلال والحرية في وضع البرامج والإجراءات الاقتصادية والتصرف بدخولها بعد تسديد التزاماتها وتوزيع الدخل الخاص بالعاملين بالطريقة التي تراها ملائمة، وتخصيص جزء من الموارد المادية لتأمين الحاجات الاجتماعية.
- حق المنشأة المسيرة ذاتياً استخدام العاملين وصرفهم من الخدمة.

ـ حق عمال المنشأة في انتخاب أجهزة الإدارة (التسيير) وإقالتها وحق الفرد في العمل.

ـ حق العمال بمن فيهم النساء بمبدأ كل حسب عمله.

مآخذ على نظرية التسيير الذاتي

تثير نظرية التسيير الذاتي والحقوق الممنوحة للعاملين تساؤلات وشكوكاً وانتقادات في تعارضها بعضها مع بعض ومع حقوق ومصالح المجتمع الكبير. فالملكية هي من حقوق المجتمع إلا أنها تستثمر وتدار من قبل العاملين، ونتائج العمل هي من حق المجتمع مثلما هي من حقوق العاملين، وليس من السهل تحديد حقوق وصلاحيات كل منهما فيما يخص الإدارة والإشراف وتوزيع الدخل. كما يبدو التعارض بين استقلالية المنشأة وحقها في التصرف والإدارة ذاتياً من قبل العاملين وبين حق التدخل والرقابة من قبل المجتمع ممثلاً بإدارته وهيئاته المختلفة. كذلك تثار تساؤلات حول كيفية التوفيق بين المبدأ القائل «لكل حسب عمله» أي نفس كمية الأجر لنفس كمية العمل، وبين دخول المنشآت المتفاوته. فمختلف المنشآت تتمتع بقدرات وإمكانيات متفاوتة ولا يمكن ضمان نفس الأجر والدخل لنفس كمية العمل، حيث الظروف والإمكانات الفنية والاقتصادية متباينة. وهكذا يصبح التنسيق بين مصالح المنشآت والمجتمع وكذلك بين مصالح العاملين في المنشآت المختلفة عملية أساسية تستدعي تدخل السلطات المركزية والنقابات واتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية حقوق مختلف الأطراف. وقد يعتقد بعضهم أنه يمكن الإجابة عن الكثير من هذه الإشكالات والتساؤلات بتطبيق أنظمة حكم قائمة على أسس لا مركزية، واستبدال أجهزة شعبية بالأجهزة والدوائر الحكومية، وتسليم قيادة المنشآت وأدائها واستثماراتها إلى أجهزة التسيير الذاتي، ووضع نظم ملائمة لتوزيع الدخول بين المنشآت والمجتمع من جهة

وبين عمال المنشآت المختلفة من جهة أخرى. وهكذا قامت يوغسلافية بتقسيم الجمهوريات الست إلى 40 محافظة تضم 58 كومونة. والكومونة Commune هي الوحدة الأساسية للتنظيم الإداري اللا مركزي الجديد، تشكل وحدة جغرافية وسياسية واجتماعية واقتصادية وتتمتع بدرجة عالية من الاستقلالية، تستثمر الأدوات والقوى الإنتاجية المتوافرة في أراضيها، تضع خطط الإنتاج والتنمية وتحدد التوظيفات الخاصة بها ضمن إطار الخطة القومية، وتختار أفضل أساليب التنفيذ، وتنسق وتراقب العلاقات بين المنشآت التابعة والمالكة لها قانونياً، وتقرر تأسيس منشآت جديدة، وتدعم مالياً المنشآت القائمة، وتعين المديرين، وتحصّل على قسم من دخول المنشآت، وتمثل المجتمع وتشارك المنشآة في سلطاتها وأرباحها وخسائرها، وتهتم بشؤون الصحة والتعليم والسكن والنظام العام، وتحدد نسب وطرائق تحصيل الضرائب. ولكن على الرغم من هذه السلطات الواسعة للكومونه إلا أنها مقيدة وتخضع لمراقبة الهيئات والأجهزة الإدارية العليا في المحافظة والاتحاد. كما تتولى الأجهزة المركزية مسائل أمن الدولة في الكومونه وتحديد التزاماتها المالية للدولة وحاجتها للدعم المالي. وبهذا الشكل تصبح الكومونه هي ممثل المجتمع المحلي للمنشآت المسيرة ذاتياً والتي شكلت الخلايا الإنتاجية الأساسية للمجتمع اليوغسلافي الجديد.

الإدارة في المنشأة المسيرة ذاتيا

يمكن عدّ المنشأة التي تطبق التسيير الذاتي وحدة فنية إنتاجية واقتصادية تعود ملكيتها للمجتمع، تتمتع بدرجة عالية من الاستقلالية ويقوم بإدارتها واستثمارها مجموعة من العمال الذين يعملون فيها وفق أسس ديمقراطية وعلى مسؤوليتهم ويحصلون على قيمة عملهم بما يتناسب إلى حد بعيد مع النتائج الاقتصادية لمنشأتهم. وفي الواقع حين قرر اليوغسلاف الانتقال من مرحلة التأميم إلى مرحلة التسيير الذاتي

مُنِح العمال حق إدارة واستثمار منشأتهم دون ملكيتها قانوناً. فالمنشأة ليست ملكاً لرأس المال أو الدولة أو العمال وإنما هي ملك للمجتمع ممثلاً بالكومونة ويتوجب لذلك على العاملين صيانة أدوات الإنتاج ودفع قيمة الاستهلاكات إلى الكومونه، وإذا ما تم بيعها تستخدم القيمة لشراء وسائل إنتاج جديدة. أما إذا ما تم تأجيرها تستخدم الأجرة لتقوية رأس مال المنشأة. ويلاحظ وجود انفصام وفصل بين الملكية التي تبقى اجتماعية والاستثمار الذي يصبح ذاتياً مستقلاً يمارسه العمال في إطار من المبادئ والقواعد الناظمة. وتتمتع المنشأة المسيرة ذاتياً بقسط وافر من الحرية تتجلى في حق عمالها باتخاذ القرارات ووضع الخطط للإنتاج والاستثمار وعلاقات العمل، وتحديد أسعار ما ينتجون واختيار طرائق التسويق الملائمة وتحديد نصيبهم الصافي من الدخل. فالمنشأة مسؤولة مالياً عن نتائج أعمالها ونشاطها وهي سيدة نفسها. ولكن لحرية المنشأة واستقلالها ضوابط وحدوداً. فقراراتها وإجراءاتها يجب أن تتماشى مع القوانين والأنظمة العامة. وهي تخضع في أعمالها وإجراءاتها إلى مراقبة وموافقة اللجنة الشعبية في الكومونة. كما أن عليها التقيد بالأنظمة المتعلقة بالأجور وتوزيع الدخول التي تقر بمعرفة وموافقة مجالس المنتجين. فلا تستطيع استثمار رؤوس الأموال التي تحتاجها دون أن تعلّل ذلك أمام السلطات المختصة وكفالة الكومونه. وهي لا تقدر على تغيير نوعية إنتاجها إلا ضمن القطاع الذي تعمل فيه. وفي حال وقوعها في عجز مالي ينظر في أمر مساعدتها، إلا أنه إذا استمر العجز وتكرر فإن الكومونه تقرر تصفية المنشأة وتتحمل إدارتها مسؤولية ذلك مع حرمان أعضاء الإدارة من إشغال مثل هذه المراكز مدداً طويلة أو قصيرة بما يتناسب مع مسؤولياتهم، دون أن يستفيد العمال من أي شيء إذا تمت تصفية المنشأة. وهكذا فإن المنشأة المسيّرة ذاتياً في يوغسلافية تعد بصورة عامة

مستقلة لكنها تبقى أقل حرية واستقلالاً من منشأة خاصة تعمل في ظل نظام رأسمالي وتعد أكثر حرية واستقلالاً من منشأة سوفيتية تابعة للدولة ومرتبطة بها.

وتتكون عناصر الإدارة في المنشأة المسيرة ذاتياً من: 1ـ المجتمع العمالي، 2ـ مجلس العمال، 3ـ لجنة التسيير، 4ـ المدير. فالمجتمع العمالي يعد الهيئة العامة في الشركة المساهمة، يضم جميع العاملين في المنشأة وصاحب السلطة العليا وينتخب مجلس العمال الذي يعد مثل مجلس الإدارة في الشركة المساهمة. ويتكون مجلس العمال من 15ـ20 عضواً ثلاثة أرباعه من العمال المنتجين فعلاً وربعه من الفنيين والاختصاصين والمهندسين ويخضع لنظام دوري في العضوية بحيث يسمح لجميع العاملين بالمشاركة فيه ويسمي لجنة التسيير ويقيلها كلها أو بعض أعضائها ويتخذ قرارات المنشأة المهمة. وتتكون لجنة التسيير من 3ـ 11عضواً يسميهم مجلس العمال لمدة سنة واحدة وثلاثة أرباع أعضائها من العمال المنتجين وتختص بقضايا الإدارة الفنية والمالية ووضع الأساليب الكفيلة بتنفيذ الأهداف والخطط. أما المدير فإنه ينتخب من قبل اللجنة الشعبية في الكومونه ويقوم بتنفيذ الخطط حسب قرارات لجنة التسيير وتنفيذ القوانين والأنظمة. وفي الواقع العملي يتمتع المدير باستقلال نسبي كبير إذ بإمكانه استخدام حق النقض (الفيتو) على قرارات لجنة التسيير ومجلس العمال إذا خالفت القانون أو تعارضت مع الخطط أو أوامر وتعليمات الدولة. كما أن بإمكانه اتخاذ القرارات عوضاً عن لجنة التسيير في حال تقاعسها أو تأخرها في تأدية مهامها. وهو ينفذ القرارات الصادرة من إدارات الدولة إلى جانب قرارات لجنة التسيير إذ يمثل السلطة الحكومية في الوقت نفسه. وقد يرى البعض في سلطات المدير الواسعة ضمانة تحول دون التدابير الخاطئة غير المدروسة والمرتجلة لافتقار العاملين إلى الخبرة والدراية والكفاية.

تقويم التسيير الذاتي

نجمت مشكلات جمة عن تطبيقات التسيير الذاتي في يوغسلافية منها: الاختلاس والرشوة، وسوء الائتمان والغياب والتأخير في القدوم إلى العمل واللامبالاة وتحقيق المصالح الخاصة على حساب المصالح العامة واستغلال المراكز وتضارب الآراء والقناعات وفقدان الروح الجماعية قرارات المدير السلبية وترك الحبل له على الغارب وازدواجية السلطات والصلاحيات وغير ذلك.

ولعل من أسباب هذه المظاهر السلبية:

1ـ نقص وعي العمال وخبراتهم فأغلبهم من أصلٍ فلاحي تنقصهم الخبرة والمعرفة والجرأة والنظام وضرورة ممارسة سلوكيات غريبة عنهم.

2ـ السعي وراء الأهواء والمصالح الذاتية الأنية في اقتناء السيارات الفاخرة والشقق الجميلة والاستبداد في الرأي واستخدام السلطة دون الرجوع للمجالس العمالية والتدخل في الانتخابات العمالية.

3ـ تدخل الأجهزة السياسية والحكومية من قادة الحزب والنقابات بقصد الوصاية واتخاذ القرارات الخاطئة.

4ـ التعارض مع المبادئ الاشتراكية في الحرية والتنافس والاستغلال ودقة وصعوبة التوفيق بين مصالح العاملين المنتجين وبين جماهير المستهلكين والمجتمع، أو بكلام آخر بين حرية المنشأة اقتصادياً وبين عدم الاستغلال والجشع الشخصي.

5ـ تفاوت الأجور نتيجة انعكاسات قوى خارجة عن إرادة العاملين كاختلاف المنشآت في المواقع الجغرافية والظروف الاقتصادية والإمكانيات الفنية ونوعية السلع.

لقد بدا صعباً تطبيق مبدأ أجر واحد لعمل واحد، إذ كان العامل المتنفذ يحاول الانتقال باستمرار إلى المنشآت الأكثر ربحاً، مما أفقد العاملين الاستقرار والرضى وأشعرهم بالظلم والضيق والنقمة وضرورة تدخل الدولة لإنقاذهم. وقد لجأت الدولة فعلاً إلى تحديد أجورٍ واحدة لأعمالٍ متشابهة وفرضت الضرائب لامتصاص فائض الدخول وتقديم المساعدات للمنشآت الضعيفة، وضمان حد أدنى من الأجر وفرض الرسوم المختلفة، وكل ذلك على حساب مبادئ التسيير الذاتي وحرية المنشأة الاقتصادية في التصرف واتخاذ القرار.

ومن الناحية الأخرى كان لتجربة التسيير الذاتي نتائج إيجابية مهمة. فقد تم نقل السلطة من القمة إلى القاعدة واعتماد وتدعيم مبادئ الديمقراطية واللامركزية في الحكم والإدارة. كما حاولت التجربة تحرير العامل من الاستغلال الرأسمالي ووصاية أجهزة الحكومة البيروقراطية وتحقيق الحرية والديمقراطية الاقتصادية. فالعامل ينتخب ويناقش ويقرر. يراقب ويتحمل المسؤولية ويسهم في المناقشات وأعمال التخطيط ويحصل على دخل يتناسب وقدراته ويشعر أنه سيد نفسه وشريك منتج، يتمتع بقدرٍ رفيع من المسؤولية والسلطة، ويعمل في أجواء مريحة من المحبة والأخوة والتفاهم. كما كان للتجربة نتائجها الإيجابية في المجال الاقتصادي إذ أشارت بعض التقارير إلى سرعة نموٍ اقتصادي ارتفع فيه معدل دخل الفرد السنوي من 130 دولاراً قبل الحرب العالمية الثانية إلى نحو350 دولاراً عام 1960 وإلى 700 دولاراً عام 1965. كما بلغ معدل زيادة الدخل القومي السنوي 11٪ بين (1953-1960) واستطاعت يوغسلافية في15عاماً إقامة قاعدة صناعية مهمة بلغ نموها السنوي 13٪، كذلك انخفضت نسبة العمال الزراعيين من 70٪ قبل الحرب العالمية الثانية إلى 51٪ عام 1963، وبلغ نمو الإنتاج الزراعي السنوي 8٪. كما تشير إحدى الاستقصاءات إلى أن نسبة 75٪ من

العمال كانوا راضين عن التسيير الذاتي وأنه وسيلة ناجعة لتحسين أحوالهم، وأنّ 25٪ منهم شعروا بالاستياء وعدم الرضى عنه. كما أبدى بعض زعماء السوفييت إعجابهم بتجربة التسيير الذاتي الرائدة في البناء العلمي للاشتراكية. وقد اختارت بعض الأقطار العربية مثل الجزائر أساليب عملية في التسيير الذاتي في تطبيقات عملية محدودة. واعتبرت التجربة أيضاً مرجعية مهمة استند إليها خلال البلبلات السياسية والاجتماعية التي طرأت ضمن كتلة الدول الاشتراكية في بولونية وهنغارية وتشكوسلوفاكية (سابقاً) في المدّة الأخيرة قبل سقوط الاتحاد السوفييتي والتجربة الشيوعية. وحتى في فرنسة اكتسبت فكرة التسيير الذاتي بعض القوة وذلك بعد أزمة عام 1968. ومن الناحية الأخرى تعرض التسيير الذاتي إلى الكثير من الهجوم والنقد، وخاصة من الصين الشعبية التي رأت فيه فكراً طوباوياً خيالياً وانحرافاً عن المسار الاشتراكي والمبادئ الماركسية واللينينية ووسيلة لإعادة الرأسمالية ثانية إلى البلاد.

ومهما كان من أمر التسيير الذاتي في سلبياته وإيجابياته فإنه حاول الجمع بين الديمقراطية والحرية الاقتصادية والحفاظ على المبادهات الفردية الخلاقة وبين تحقيق العدالة الاجتماعية في إلغاء الاستغلال. لقد حاول رسم لوحة جميلة جديدة لإدارة البلاد والمشاريع، فيها من ألوان الاقتصاد الحر وألوان رأسمالية الدولة بقدر ما فيها من ألوان الاشتراكية.



التصنيع

مفهوم التصنيع

يعتبر مفهوم التصنيع industrialization من المفهومات التي ظهرت في العصر الحديث، وبوجه خاص بعد الثورة الصناعية الأولى منتصف القرن السادس عشر. وهو بإيجاز عملية بناء المصانع على نطاق واسع بحيث يصبح النشاط الصناعي مسيطراً في بنية الاقتصاد على حساب النشاطات الاقتصادية الأخرى كالزراعة والتجارة والخدمات والنشاطات الاستخراجية.

فقد عرَّف خبراء الأمم المتحدة في الدورة الثالثة للجنة التنظيمية للأمم المتحدة التصنيع بأنّه: «عملية تطوير الهيكل الاقتصادي الداخلي المتعدد الفروع، والمجهز بتقانة حديثة، والذي يتميز بقطاع تحويلي ديناميكي، يملك وينتج وسائل الإنتاج وسلع الاستهلاك، والقادر على ضمان معدلات نمو عالية للاقتصاد كله، وتحقيق تقدم اقتصادي واجتماعي».

الصناعة والتصنيع

الصناعة تعني تحويل الخامات المعدنية والنباتية والحيوانية والمواد الاصطناعية إلى بضائع وطاقات ذات قيم استعمالية تشبع حاجة للإنسان باستخدام الآلات والطرائق الكيمياوية المختلفة. وتكون هذه العملية منمطة ومستمرة وموحدة في أكثر من دورة إنتاجية.

فقد عرفت منظمات الأمم المتحدة الصناعة: «بأنها كل ما يسهم في تحويل المادة الخام إلى منتج». أي إن الصناعة في إطار الأنشطة الاقتصادية هي عملية تحويل أي مادة

أو سلعة إلى حالة، أو صورة أخرى، تصبح معها أكثر نفعاً أو إشباعاً لحاجات الإنسان ورغباته.

والصناعة محور التصنيع، لكن الصناعة مفهوم أعم من التصنيع إذ تشمل النشاطات الاستخراجية (النفط، الغاز، خامات المعادن، الفحم والمياه الجوفية وغير ذلك) والنشاطات التحويلية (تحويل الخامات إلى بضائع للاستهلاك النهائي أو الوسيط أو الرأسمالي، وإنتاج الكهرباء ومعالجة الغاز الطبيعي وإنتاج بخار الماء). أما التصنيع فيقتصر على النشاطات التحويلية دون النشاطات الاستخراجية، لذلك فإن الدول التي تمتلك قطاعاً ضخماً من الصناعة الاستخراجية (دول الأوبيك) لاتعتبر دولاً مصنعة لأنها تفتقد إلى قطاع الصناعات التحويلية المتطورة.

أما لماذا تعد الصناعات التحويلية أساساً لمعرفة مستوى التصنيع، فمرد ذلك إلى عدة أسباب، منها:

1ـ أن الصناعات التحويلية تضيف أكبر قدر ممكن من القيمة المضافة إلى الخامات أو مصادر الطاقة.

2ـ أن هذه الصناعات تتطلب استخدام قدر كبير من العمل الإنساني ومن التكنولوجيا، علماً بأن التكنولوجيا هي أيضاً نتاج نوعي للعمل الإنساني.

3ـ وعليه فإن هذه الصناعات تعزز حركية المجتمع وتقوي عملية إنتاج القيم الاستعمالية والتبادلية.

4ـ أن إطار الصناعات التحويلية واسع جداً ويشمل عدداً كبيراً من المنتوجات، وهذا العدد يتزايد بسرعة كلما تطور المجتمع وتقدم.

5ـ أن للصناعات التحويلية أثراً إيجابياً كبيراً على مجمل البنية الاجتماعية إذ إن هذه الصناعات تحرك البنية الاجتماعية بتدريب الأعداد المتزايدة من الكوادر وفتح الجامعات والمعاهد الضرورية لتطور الاقتصاد.

6ـ أن الصناعات التحويلية تسهم في تطور الطلب الاجتماعي على المتوجات، كما تسهم في تطوير الحاجات ولها أثر تحريضي وتراكمي في جميع زوايا الاقتصاد والمجتمع.

وتسمي مراجع الأمم المتحدة النشاطات الاستخراجية بالصناعة الأولية، أما النشاطات التحويلية فتسميها بالصناعة الثانوية لأن الاستخراج قاعدة أولية للتحويل. بمعنى أن الصناعة الاستخراجية هي فروع النشاط التي تقوم بالكشف عن الخامات، واستخراجها، وتركيزها. حيث تستعمل مخرجاتها كمدخلات في فروع الصناعات التحويلية لإنتاج سلع صالحة وقابلة للتداول، وتلبي حاجات الإنسان في الإنتاج والاستهلاك والاستثمار.

وتقسم النشاطات الصناعية التحويلية إلى قسمين:

1ـ إنتاج أدوات الإنتاج (البضائع الرأسمالية) والطاقة والمتوجات الوسيط (نصف المصنعة).

2ـ إنتاج بضائع الاستهلاك النهائي.

أما المراجع الاشتراكية فتسمي القسم الأول بالصناعات الثقيلة (وخاصة الصناعة المعدنية وصناعة الآلات ووسائط النقل البضاعي والنقل الجماعي وإنتاج الكهرباء)، والقسم الثاني تسميه بالصناعات الخفيفة.

دوغما التصنيع

يرتبط مفهوم التصنيع بمفهوم التنمية ارتباطاً كبيراً. وقد بحث علم الاقتصاد طبيعة هذا الارتباط وضرورته. لكن لايوجد اتفاق بين النظريات الاقتصادية حول مدى لزوم هذا الارتباط ودرجته على الرغم من أن جميع النظريات تؤكد أنه لا يمكن التحدث عن تنمية حقيقية إذا لم يتم إدخال النمط الصناعي، بشكل أو بآخر، إلى بنية الاقتصاد..

ويتعلق هذا الأمر، أساساً، بالسؤال التالي: هل التصنيع الشامل ضروري للتنمية؟ أم إنه يمكن تحريك عجلة التنمية من دون التركيز على التصنيع كمحور أساسي للتنمية؟.

تؤكد النظرية الاشتراكية أن التصنيع شرط لابد منه للتنمية، مع التركيز على أولوية ما يسمى بالصناعات الثقيلة (إنتاج وسائل الإنتاج، الطاقة... إلخ)، بغض النظر عن الظروف الطبيعية والبشرية والمصادر التي يمتلكها هذا الاقتصاد أو ذاك.

أما الباحثون الاقتصاديون من التيار الرأسمالي فينتقدون هذا التوجه بشدة ويسمونه «دوغما التصنيع» أي صنمية التصنيع واعتباره أساساً للتنمية دون تمحيص. ويعتقد هؤلاء أنه من الخطأ أن تتجه الدول النامية نحو التصنيع الشامل أو محاولة بناء قاعدة صناعية عريضة، وأنه من الأفضل لهذه الدول تطوير إمكاناتها الزراعية والنشاطات الاستخراجية (استخراج الخامات والنفط والغاز)، وتصدير هذه المواد إلى الدول الصناعية مقابل استيراد البضائع المصنعة منها. ويقول هؤلاء المنظرون أن هذا يعزز عملية التبادل بين الشمال والجنوب ويقوي الترابط بين أجزاء العالم ودوله كلها.

ولاشك في أن ما يطرحه هؤلاء هو، في بعض دوافعه، محاولة للحفاظ على موقع الدول الصناعية الاحتكاري في العالم، وسيطرتها المطلقة على سوق البضائع المصنعة وحصولها على ما يسمى «بالربح الإضافي» الناتج عن موقعها الاحتكاري.

وهكذا، يضع ما يمكن أن نسميه (دوغما عدم التصنيع) مقابل «دوغما التصنيع» التي تطرحها النظرية الاشتراكية للتنمية الاقتصادية.

ومن الواضح أن النظريتين، الاشتراكية والرأسمالية، حول علاقة التصنيع بالتنمية فيهما إطلاق وعمومية، مما يضعف من قيمتهما العلمية لأن تطبيق المطلق على المحدد يعتبر توجهاً غير علمي.إذ إن تحديد العلاقة بين التصنيع والتنمية، يجب أن ينطلق من واقع كل بلد وظروفه ومدى وجود المصادر الطبيعية فيه وكذلك إمكانات اتساع سوقه الوطنية وارتباطاته بالأسواق الإقليمية والعالمية وقدرته على تطوير تكنولوجيا مناسبة وغير ذلك من متغيرات مهمة.

التصنيع والاعتماد على الذات

استكمالاً لما سبق ذكره في الفقرة السابقة لابد من الانطلاق من واقع البلد المعني وطاقاته عند اختيار نمط التنمية. إن التصنيع ضروري للتنمية عندما تتوافر الخامات اللازمة ومصادر الطاقة والقوة البشرية والسوق وإمكانية تطوير التكنولوجيا أو إمكانية استيعابها عند استيرادها، أما إذا كان البلد المعني فقيراً في كل هذه العوامل وغنياً في إمكاناته الزراعية أو السياحية فإنه من المفيد التركيز على هذه الإمكانات عند اختيار نمط التنمية..

والانطلاق في عملية التنمية من إمكانات البلد ومصادره وميزاته يؤدي إلى تعزيز الاعتماد على الذات، لأن الاستفادة من المصادر والطاقات الموجودة، حتى ولو لم تؤد

إلى التصنيع الشامل، تحقق وفورات كبيرة وتبني اقتصاداً أقل اعتماداً على الخارج بالمعنى البنيوي.

وهنا لابد من الإشارة إلى أمرين:

1ـ إن الاعتماد على الذات لايعني الانغلاق والانعزال عن العالم وإنما يعني حسن الاستفادة من الطاقات المتوافرة بغية الحصول على موقع أفضل في الموازييك العالمي الذي يقوم ـ أساساً ـ على قانون الميزات النسبية.

2ـ إن بناء المصانع ضروري لكل اقتصاد بشرط أن ترتبط المصانع بميزات البلد الزراعية أو السياحية، لا أن تبنى المصانع لمجرد تطبيق دوغما التصنيع..

التصنيع والتحديث

لعملية التصنيع انعكاسات إيجابية جداً على حركة التحديث التكنولوجي والاقتصادي والفكري والثقافي والتعليمي، بل والسياسي أيضاً. فبناء المصانع يحفز تطوير التكنولوجيا وينمي التعليم وبناء الكوادر كما ينمي السوق (الطلب والحاجات) ويحرض الحاجة إلى البحث العلمي مما يؤدي إلى تعزيز التعليم والفكر والثقافة بوجه عام. كما أن بناء المصانع يحرض تكوين طبقة عاملة متطورة ذات أفق مفتوح بسبب تعاملها مع التكنولوجيا المتطورة (وخاصة في إطار الثورة الصناعية الثانية والثالثة) مما يعزز توجه المجتمع بكامله نحو التقدم المستمر.

وتتمتع التكنولوجيا بخاصية التطور المستديم والمتصاعد (الأثر العمودي)، كما أنها تحرض عمليات التطور الشمولي في المجتمع (الأثر الأفقي) مما يعزز حركية المجتمع وتقدمه الاندفاعي.

التصنيع وتغير الهيكل الاجتماعي

يعتمد التصنيع، بشكل أساس، على تطور التكنولوجيا. وبما أن التكنولوجيا ذات خصائص تحريضية وتراكمية وتصاعدية فإن عملية تغير الهيكل الاقتصادي تندفع إلى الأمام بقوة. ولما كان المجال الاقتصادي جزءاً مهماً في مجمل البنية الاجتماعية الشمولية فإن تغير هذا الهيكل ينعكس بقوة على جميع المجالات الأخرى، السياسية والثقافية والاجتماعية والصحية مما يؤدي إلى تغيير اندفاعي في مجمل الهيكل الاجتماعي.

التصنيع ومستوى المعيشة:

مستوى المعيشة هو مجمل الظروف المادية والثقافية والاجتماعية للناس في بلد ما، وهذا المفهوم مركب ويشمل كل ظروف حياة الناس وليس جوانب الاستهلاك المادي فقط. لكن ظروف العمل والإنتاج هي المحور الذي يترك أثراً كبيراً في مجمل ظروف الحياة، لذلك فإن كل تغير في ظروف العمل والإنتاج ينعكس طرداً على كل ظروف الحياة.

ولما كان النشاط الصناعي (التحويلي) واحداً من أهم النشاطات التي تخلق قدراً كبيراً من القيم المضافة، فإن تعزيز هذا النشاط وتوسيعه يؤديان إلى ارتفاع مناسب في مستوى المعيشة، أي في مجمل ظروف حياة الناس.

والأمر هنا لا يتعلق بالدخل فقط، لأن النشاطات الاستخراجية أو الزراعية أو السياحية قد تعطي دخولاً مرتفعة أيضاً، وإنما المقصود تأثير عملية التصنيع في مجمل البنية الاجتماعية. إن ارتفاع الدخل يؤدي إلى ارتفاع في مستوى الاستهلاك، لكن مفهوم مستوى المعيشة لا يقتصر على مستوى الاستهلاك فقط وإنما يتعداه إلى مجمل ظروف الحياة (التعليم، التكنولوجيا، استقلالية الاقتصاد).أي إنه يشمل ما يسمى بتحسين مؤشر التنمية البشرية.

لذلك قد يكون دخل الفرد في دولة نفطية (اعتماداً على النشاطات الاستخراجية) أكبر من دخل الفرد في دولة صناعية (اعتماداً على النشاطات الصناعية)، إلا أن مستوى المعيشة في الدولة الصناعية أو مؤشر التنمية البشرية سيكون أعلى من مثليه في الدولة النفطية على الرغم من أن المواطن في هذه الدولة يستطيع الحصول على مستوى أعلى من الاستهلاك الشخصي.

ومع كل فوائد الصناعة وإيجابياتها، إلا أن لها سلبيات عديدة، كالتلوث البيئي الذي أصبح من سمات هذا العصر. ففي مؤتمر ريودي جانيرو الذي عقد عام 1992 في البرازيل بحضور العديد من رؤوساء الدول في العالم، والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية، أقرّ الحاضرون في جدول أعمالهم للقرن الحادي والعشرين في مجال حماية البيئة، فرض الغرامات على الأفراد والصناعات التي تلوث البيئة من جهة، وإعداد الخطط للتخلص من النفايات واعتماد طرائق أسلم في الإنتاج من جهة أخرى.

قياس مستوى التصنيع

هذا القياس كمي ويعتمد على عدد من المؤشرات منها نسبة الناتج الصناعي إلى الناتج المحلي الإجمالي، أو نسبة العاملين في القطاع الصناعي إلى عدد العاملين في الاقتصاد بكل قطاعاته أو عدد العاملين في المجتمع.

ويمكن أيضاً التحدث عن المقاييس النوعية. وهذا يتطلب التركيز على العلاقة بين قطاع الصناعات الاستثمارية (الرأسمالية) وقطاع الصناعات الاستهلاكية، مع الأخذ بعين الاعتبار بعض المؤشرات الكمية كالدخل وعدد العاملين وقيمة الصادرات وغيرها.

وعلى أساس المقاييس القومية يمكن تحديد مستوى التصنيع، وبوجه عام مرّت الدول الصناعية الكبرى بثلاثة مستويات (مراحل) أساسية في تاريخها الحديث:

المرحلة الأولى كانت فيها النسبة بين الصناعات الاستثمارية والاستهلاكية (1إلى 5) لصالح الصناعات الاستهلاكية وكانت العلاقة بين الصناعات الاستثمارية والتصدير (1 إلى 4-6) لصالح التصدير، في المرحلة الثانية أصبحت العلاقة أكثر توازناً (1 إلى 2) لصالح الصناعات الاستهلاكية و(1إلى 3-7) لصالح التصدير، أما في المرحلة الثالثة فقد تطورت الصناعات الاستثمارية تطوراً كبيراً (1 إلى 0.5-1) لصالح الصناعات الاستثمارية، وبالنسبة للعلاقة مع التصدير (1 إلى 0.5-1.5).



التضخم

لا بد عند استخدام مصطلح التضخم التمييز بين تعريفين له. التعريف الأول: يعتبر التضخم، كظاهرة اقتصادية، يتمثل في انخفاض أو تدهور القيمة الشرائية للنقود. وهذا التعريف لا يخرج عن النظرة إلى التضخم كنتيجة حدثت بالفعل لسبب محدد. أما التعريف الثاني: يرّد ظاهرة التضخم إلى ارتفاع الأسعار بشكل مستمر. وعند الأخذ بالتعريف الثاني فإن التضخم كظاهرة يصبح أكثر تعقيداً من التعريف الأول. وفي الحالة الثانية ينصب البحث عادة على العوامل الديناميكية المتغيرة التي تحرك الأسعار باستمرار نحو الأعلى. وحسب هذا المفهوم يرجع التضخم إلى خلل في جهاز الإنتاج وعدم مرونته وكفايته للوفاء باحتياجات المجتمع من السلع والخدمات. ومن ثمّ فهو لا يعبر عن ظاهرة نقدية بحتة كما درجت على ذلك المفهومات الشائعة عن التضخم بقدر ما يعبر عن مجموعة من الاختلالات الهيكلية الكامنة في قطاعات الاقتصاد الوطني.

آلية التضخم

ورأى بعض الباحثين أن العلاقة الديناميكية التي تسبغها النظرية الكمية في النقود على تأثير التغير في كمية النقود على مستوى الأسعار ليست بهذا الشكل البسيط الذي تصوره النظرية. فمن الجائز أن ترتفع الأسعار لأسباب لا دخل فيها لتغيير كمية النقود. كما أن التغيرات التي تعزو إليها النظرية في تفسير آلية التضخم وهي كمية النقود وسرعة تداولها أو الطلب عليها وحجم الإنتاج ليست مستقلة بعضها عن بعض. ومن ناحية يشير بعضهم عند تفسير آلية التضخم إلى أنه من الثابت أن التغير في المستوى العام للأسعار كثيراً ما يؤثر في كمية النقود، ذلك أن حركات الأسعار نفسها

كثيراً ما تسبّب تغيرات في العوامل النقدية. فارتفاع الأسعار، ولاسيما إذا كان كبيراً، من شأنه أن يؤدي في بادئ الأمر إلى زيادة سرعة تداول النقود ثم إلى زيادة كمية النقود في نهاية الأمر.

ولكن بعد ظهور نظريات جديدة لم تعد النظرية الكمية مقبولة لتفسير آلية التضخم. وكان توسع الحكومات في إصدار النقود، واتباع سياسة النقود الرخيصة في غمار الحروب وما اقترنت به من موجات محسوسة من التضخم، من الذرائع الأساسية التي ركن إليها أنصار النظرية الكمية في تحليل آلية التضخم.

ومهما تكن الأسباب التي تركن إليها النظريات والمدارس في تفسير آلية التضخم فإن آلية التضخم لا تأخذ منحى واحداً في الواقع العملي. فهي تختلف من بلد إلى آخر حسب مستوى التطور الاقتصادي ـ الاجتماعي والتركيب الهيكلي للاقتصاد الوطني.

أسباب التضخم

هناك تباين عميق في تحديد الأسباب التي تحكم هذه الظاهرة، أو العوامل المؤدية لها. ويمكن اعتبار النظرية الكمية في النقود أولى النظريات التي حاولت معرفة أسباب التضخم والآلية التي تحدد المستوى العام للأسعار والتقلبات التي تحدث على هذا المستوى.

مقابل ذلك هناك صورة أخرى لتفسير ظاهرة التضخم وتحديد أسبابها نجدها في «معادلة كامبردج» وفي إطار نظرية كمية النقود. اعتمد أصحاب هذه المعادلة في هذا التفسير على فكرة الطلب على النقود المتمثل بحجم الأرصدة النقدية التي يرغب الأفراد بالاحتفاظ بها لأغراض المبادلات. بمعنى آخر حجم النقود التي يحتفظ بها الأفراد في المدة بين حصولهم على النقود وبين تاريخ إنفاقها، ويتحقق التوازن النقدي

حين تكون الكمية المطلوبة من النقود مساوية لكمية المعروض منها. بحيث يصير المستوى العام للأسعار في هذه الحالة مستقراً لا وجود فيها للتضخم.

في بداية نشاطه الفكري كان كينز يعد من أنصار المدرسة الكلاسيكية الحديثة. وكان متأثراً على وجه الخصوص بأفكار (فيكس وهايك وغيرهما)م من يرون في النقد وسيلة للتداول. من ثمّ فإن أسباب التضخم تعود بالدرجة الأولى إلى كمية النقود المعروضة لتحقيق المبادلات السلعية. وعلى أن كينز كان يرى في النقد مخزناً للقيمة بالإضافة إلى وظيفته كوسيلة للتبادل، بقي تحليله كتطورات محدودة للدلالة على المفهومات الخاصة بمعادلة كامبردج.أي معادلة الأرصدة النقدية التي رغب الأفراد الاحتفاظ بها للمبادلات بالإضافة إلى مفهوم سرعة دوران النقد.

في إطار هذه التطويرات تظهر البدايات الأولى لتحليل كينز عن دور الدخل والإنفاق في ضوء العلاقة بين النقود وسعر الفائدة والاستثمار والادخار والمستوى العام للأسعار. وبذلك خرج كينز في تحليله عن إطار النظرية الكمية للنقود ولم يعد يبحث عن تأثير النقود على الأسعار في إطار كمي كما ذهبت إلى ذلك النظرية الكمية للنقود. وإنما من خلال معرفة تأثير التغير في كمية النقود على سعر الفائدة وتأثير هذا السعر على الاستثمار. أو بمعنى آخر فقد استخدم كينز مجموعة من المعادلات التي تنحصر غايتها ودلالتها في تصوير العلاقة بين الدخل القومي والاستهلاك والاستثمار والأسعار والتكاليف والإنتاجية. ولتفسير ذلك فإن التوسع في كمية النقود يؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة وهذا يؤدي إلى اختلال بين الاستثمار والادخار إذ حجم الاستثمار أكبر من حجم الادخار. والنتيجة الطبيعية لذلك تحقيق المستثمرين أرباحاً غير عادية تدفع المستثمرين إلى المزيد من الاستثمار الذي يموّل عن طريق الائتمان المصرفي. وفي حالة افتراض التشغيل الكامل فإن زيادة الطلب على عوامل الإنتاج لابد

أن تؤدي إلى زيادة تكلفة الوحدة المنتجة وارتفاع سعرها. أو بمعنى آخر ارتفاع المستوى العام للأسعار. وفي الحقيقة فإن ما توصل إليه كينز في بداياته لم يكن سوى ترديدٍ لأفكار فيكسل الذي كان له فضل السبق في دراسة أثر الفائدة على العلاقة بين الاستثمار والادخار والمستوى العام للأسعار.

إلا أن كتاب كينز في التشغيل والفائدة والنقود لعام 1936 شكل ثورة ضد الفكر الكلاسيكي. وفيما يتعلق بالتضخم يستند تحليل كينز على التقلبات في الإنفاق القومي (المكوّن من الاستهلاك والاستثمار والإنفاق الحكومي) باعتباره المحدد الرئيس لمستوى الأسعار والتشغيل مستعيناً في ذلك بأدوات تحليلية جديدة كالمضاعف multipleir، والمعجل accelerator، وذلك بدلاً من التقلبات التي تحدث في كمية النقود. والأدوات التي استخدمها كينز تتبلور في النهاية في التفاعل بين قوى الطلب الكلي وحالة ما بعد الوصول إلى مستوى التشغيل الكامل.

في الحالة الأولى قبل الوصول إلى حالة التشغيل الكامل أو الاستغلال الكامل للطاقات الإنتاجية فإن زيادة الطلب الكلي وخاصة الطلب على عوامل الإنتاج، تؤدي عادة إلى زيادة عرض السلع والخدمات وزيادة حركة المبيعات وتحقيق أرباح غير عادية. الأمر الذي يدفع بالمستثمرين إلى زيادة تشغيل الطاقات الإنتاجية والأيدي العاملة مما يؤدي إلى ظهور بداية الاتجاهات التضخمية قبل الوصول إلى حالة التشغيل الكامل. ويطلق على هذه الاتجاهات التضخم الجزئي partiel نتيجة نقص بعض عوامل الإنتاج يترافق مع زيادة الطلب عليها أو بسبب الضغط النقابي لرفع الأجور بمعدلات لا تتناسب مع معدل زيادة الإنتاجية أو نتيجة للميول الاحتكارية لتحقيق أرباح غير عادية.

في الحالة الثانية أي حالة التشغيل الكامل فإن زيادة الطلب الفعّال لا تقابلها زيادة في العرض (مرونة العرض صفر). ويأتي التضخم في هذه الحالة نتيجة زيادة حجم الطلب الكلي عن حجم العرض الكلي زيادة محسوسة ومن ثمّ ظهور ارتفاعات مفاجئة في الأسعار. أي إن التضخم يظهر نتيجة وجود فائض في الطلب excess demand يفوق الطاقات الإنتاجية. أو بكلمة أخرى فإن التضخم يظهر نتيجة زيادة في الطلب على السلع الاستهلاكية وعوامل الإنتاج عن المعروض منها بحيث تتشكل الفجوة التضخمية inflation gap.

والواقع أنّ الطريقة الكينزية في تحليل أسباب التضخم ترجع إلى الاقتصادي فيكسل Wicksell الذي كان أول من نقد المفهوم الكلاسيكي للتضخم، الذي ينسبه إلى الزيادة في عرض النقود. وقد وجد تحليل فيكسل الذي بُنيَ على الزيادة في الطلب الفعال تأكيداً له في النظرية العامة لكينز. ومع ذلك هناك فرق جوهري بين تحليل فيكسل والتحليل الكينزي. فقد ركزت المدرسة الكينزية أضواءها على الزيادة التي تحدث في الطلب على السلع الاستهلاكية وعوامل الإنتاج مفترضة في ذلك أن عدم التوازن الذي يطرأ على أسواق السلع الاستهلاكية يظهر أثره مباشرة على التوازن في أسواق عوامل الإنتاج وعلى الأخص سوق العمل. أما فيكسل فقد بنى تحليله في التضخم على أساس الزيادة التي تحدث في الطلب على السلع الاستهلاكية وتجاهل تأثير الزيادة التي تحدث في الطلب على عوامل الإنتاج.

في أعقاب الحرب العالمية الثانية توسعت البحوث والدراسات حول تشخيص أسباب التضخم. وكان معظم الاتجاهات الجديدة خلال هذه الفترة خليطاً من أفكار النظرية الكمية والنظرية الكينزية. ومن هذه الدراسات تلك التي قام بها أنصار كينز ومحاولاتهم إدخال التحليل الحركي الديناميكي على النظرية الكينزية عن طريق

استخدام المعادلات التفاضلية differencial equations لتحديد الأسباب والعوامل التي تحدد سرعة تطور أو ثبات الفجوة التضخمية. على أن أهم هذه التجديدات وأخصها هو التجديد الذي أدخلته «المدرسة السويدية الحديثة»، ويمثلها (ليندبرغ Lundberg، ليندال Lindhal)، التي تبلورت في أعقاب سنة 1930 أي في خضم موجات البطالة والكساد. وما يميز هذه المدرسة هي أنها تجعل للتوقعات expectations أهمية خاصة في التحليل النقدي للتضخم. وخلافاً للنظرية الكينزية ترى المدرسة السويدية أن العلاقة بين الطلب الكلي والعرض الكلي لا تتوقف فحسب على مستوى الدخل، كما ترى النظرية الكينزية، بل وعلى خطط الإنفاق القومي من جهة، وخطط الإنتاج القومي من جهة أخرى، أو بعبارة أخرى تتوقف على العلاقة بين خطط الاستثمار وخطط الادخار. وترى هذه النظرية أن ليس هناك من سبب يدعو للاعتقاد بأن الاستثمار المخطط يساوي الادخار المتحقق (إلا في حالة التوازن). لأن رغبات المستثمرين ودوافعهم تختلف عن دوافع المدخرين. ومن ثمّ يؤدي عدم التساوي بين الادخار المخطط (أو المتوقع) والاستثمار المخطط (أو المتوقع) إلى تقلبات في المستوى العام للأسعار. ففي حالة زيادة الاستثمار المخطط عن الادخار المخطط فإن ذلك يعني أن الطلب أكبر من العرض ويؤدي ذلك بالتالي إلى ارتفاع مستوى الأسعار، وعلى هذا فإن الاختلاف بين الادخار المخطط (أو الاستثمار المخطط) والاستثمار الفعلي (الاستثمار المتحقق) ينعكس في وجود فجوة (فائض طلب) في أسواق السلع الاستهلاكية، وفجوة أخرى (فائض طلب) في أسواق عوامل الإنتاج إلى جانب وجود دخول غير عادية يحققها المنتجون نتيجة ارتفاع الأسعار. والخلاصة فإن صلب تفكير المدرسة السويدية الحديثة في التضخم هو التفكير الذي يعطي أهمية محورية للتوقعات

في تفسير الفجوة التضخمية. وعموماً فإن هذه المدرسة تدخل في تحليلها السوقين النقدي والمالي.

منذ عقود قليلة أخذت مجموعة واسعة من الاقتصاديين تتبنى النظرية الكمية للنقود باعتبارها دليلاً نظرياً لتفسير أسباب التضخم. وكان أشهر من تولى الدفاع عن هذه النظرية وإعادة صياغتها من جديد هم ميلتون فريدمان وأنصار مدرسة شيكاغو. على أن الإرهاصات الفكرية الأولى للأنصار الجدد لنظرية كمية النقود كانت قد بدأت منذ منتصف الخمسينات من هذا القرن واكتمل نضجها ووضحت قسماتها الرئيسية في الستينات. إلا أن أفكار هذه المجموعة من الاقتصاديين وعلى رأسهم ميلتون فريدمان قد راجت في السبعينات واكتسبت مزيداً من الأنصار الذين يعرفون باسم النقديين. والحقيقة أنه في ظل التطورات المستجدة يمكن فهم مبررات العودة إلى النظرية الكمية للنقود وسر الرواج الذي تتمتع به هذه النظرية في صورتها الكمية.

في ظل الانتكاسة التي منيت بها النظرية الكينزية وما انطوت عليه من سياسات كانت أفكار مدرسة شيكاغو تنتشر في هذا الجو الملائم وتعلن عدم وجود علاقة على المدى الطويل بين التضخم والبطالة. وإن التضخم ظاهرة نقدية بحتة وليس له صلة بظاهرة ارتفاع الأجور ونضال العمال. فالسبب الرئيس للتضخم إذاً هو نمو النقود بسرعة أكبر من نمو حجم الإنتاج.

وحسب النظرية المعاصرة وبالنسبة للعلاقة بين متوسط الرصيد النقدي بالنسبة لوحدة الإنتاج ومستوى الأسعار يجب عدم المغالاة في تبسيطها أو فهمها على نحو ميكانيكي. ذلك أن عاملين أساسيين يؤثران في هذه العلاقة وهما:

1ـ التغير في حجم الإنتاج.

2ـ كمية النقود التي يرغب الأفراد الاحتفاظ بها.

أنواع التضخم

1ـ التضخم الزاحف greeping inflation: نصادف هذا النوع في البلدان الصناعية المتقدمة ذات الهياكل الإنتاجية المتطورة. ويتجلى هذا النوع من التضخم بارتفاع طفيف في أسعار السلع والخدمات نتيجة لقدرة الجهاز الإنتاجي المتطور على الاستجابة لمتطلبات الطلب الكلي في السوق. ويكون هذا النوع من التضخم ذا تأثير ضعيف على المستهلكين في البداية. ومع مرور الزمن ونتيجة لتراكم معدلات التضخم خلال سنوات يبدأ المستهلكون يشعرون بثقله. خاصة إذا تزامن ذلك مع سياسة تجميد الأجور. وفي هذه الحالة يحاول أصحاب الدخل المحدود مقاومة التضخم الزاحف بأساليب مختلفة من أهمها الأسلوب النقابي إلى درجة قد تصل إلى صراع مكشوف بين ذوي الدخل المحدود وأصحاب رؤوس الأموال يحاول فيها الطرف الأول رفع الأجور لتعويض الارتفاع في تكاليف المعيشة الناجم عن التضخم.

2ـ التضخم المكبوت suppressed inflation: يظهر في البلدان ذات التخطيط المركزي التي تتبع سياسة تدخلية في النشاط الاقتصادي من شأنها التأثير على قوى العرض والطلب في السوق. وذلك في محاولة منها للحد من الآثار الاجتماعية للتضخم. وتتجلى سياسة الدولة في هذا المجال في تحديد ـ تجميد الأسعار من جهة والرواتب والأجور من جهة أخرى. وعادة ما تتبع الدولة سياسة الدعم الحكومي للأسعار أو سياسة تحديد سعر الصرف للحد من ارتفاع تكاليف بعض عناصر الإنتاج المستوردة. ومن بين السياسات أيضاً التي تلجأ إليها الدولة تقديم

إعانات للمؤسسات الإنتاجية أو تخفيض الرسوم الجمركية أو الغاؤها عن بعض الواردات.

3ـ التضخم الجامح hyper inflation: يظهر هذا النوع من التضخم بوضوح في البلدان التي تتسم باختلال في هياكلها الإنتاجية وفقدان التوازن والتناسب في معدلات النمو بين القطاعات الاقتصادية. وهذا النوع من التضخم غالباً ما يصيب البلدان النامية التي تضع خططاً تنموية طموحة لا تتناسب مع مواردها الاقتصادية والمالية، مما يضطرها إلى زيادة الإصدار النقدي والائتمان المصرفي لتشجيع الاستثمار مما يؤدي إلى زيادة الطلب على عوامل الإنتاج ومن ثمّ ارتفاع الأسعار وتكلفة الإنتاج. ومن ناحية أخرى فإن زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية لتلبية الحاجات الفردية المتنامية تسهم في ظهور التضخم الجامح الذي يتجلى بتزايد أو ارتفاع معدلاته وبوتائر سريعة. وبسبب ضعف الجهاز الإنتاجي وتنامي الإصدار النقدي بمعدلات تتجاوز معدلات نمو الإنتاج فإن القيمة الشرائية للنقود تتجه إلى الانخفاض بشكل جامح أحياناً مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعيشة لفئات واسعة من المجتمع. مما يساعد في حدوث ذلك ضعف التنظيم النقابي وغياب قوانين الحماية الاجتماعية ضد البطالة والتهميش الاجتماعي.

نتائج التضخم

ينجم عن التضخم نتائج خطيرة أحياناً ذات أبعاد اقتصادية واجتماعية وسياسية. فمن النتائج الاقتصادية التي يمكن أن تؤثر على تطور الاقتصاد الوطني وتشويه بنيته يتجلى أحياناً في انخفاض معدل النمو الحقيقي للاقتصاد رغم الزيادة الاسمية القيمية في حجم الاستثمار. ذلك أنّ زيادة تكلفة الاستثمار نتيجة ارتفاع الأسعار قد تدفع

بالمستثمرين إلى العزوف عن الاستثمارات الكبيرة والتوجه نحو الاستثمارات الهامشية ذات التكلفة القليلة والربحية العالية مثل أعمال المضاربة وغيرها من الأعمال غير المنتجة وما ينجم عن ذلك من عثرات في عملية التنمية وتقدم المجتمع وتعميق حالة التخلف الاقتصادي والاجتماعي والثقافي.

ومن النتائج الاقتصادية للتضخم انخفاض قيمة العملة الوطنية بحيث يفقد النقد وظيفته كمقياس للقيمة وحافظ للثروة ومحفز للادخار، مما يؤثر ذلك سلبياً على عملية الاستثمار، ومن ثمّ التوسع في عملية الإنتاج الاجتماعي. فضلاً عن أن انخفاض قيمة العملة الوطنية تجاه العملات الأجنبية يؤدي إلى تشويه العلاقات الاقتصادية والنقدية مع العالم الخارجي، ويترك بصماته السيئة على ميزان المدفوعات، وازدياد معدل الاعتماد على الديون الخارجية، وتعميق علاقات التبعية إلى السوق العالمية، والوقوع تحت سيطرة الاحتكارات الأجنبية.

في العديد من الحالات تكون النتائج الاجتماعية أكثر خطورة من النتائج الاقتصادية للتضخم وما يتبع ذلك من مخاطر على الاستقرار السياسي. من النتائج الاجتماعية الخلل الذي يصيب البنية الاجتماعية نتيجة إعادة توزيع الدخل القومي لصالح الفئات الغنية في المجتمع بفعل آلية التضخم، إضافة إلى انخفاض المستوى الاستهلاكي لدى فئات الدخل المحدود الذين يشكلون غالبية السكان، وما يرافق ذلك من انخفاض في معدلات الطلب على السلع الاستهلاكية حتّى يصبح فيها الركود الاقتصادي مهدداً للاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي.

مكافحة التضخم

جميع النظريات والمذاهب الاقتصادية التي تناولت بالبحث موضوع التضخم تضمنت بعض المقترحات الخاصة بمكافحة التضخم. وبهذا الخصوص إننا إزاء

مدرستين على طرفي نقيض تعرضتا إلى مسألة مكافحة التضخم من زاوية تختلف كل منهما عن الأخرى. الأولى ترى في التضخم ظاهرة نقدية بحتة ومن ثمّ فإن علاجها ينحصر في الوسائل المالية والنقدية. والمدرسة الثانية ترى في التضخم ظاهرة خلل اقتصادي واجتماعي، ومن ثمّ فإن علاجها لن يتأتَّ إلا من خلال تغيير البنيان الاقتصادي والاجتماعي المولد لهذه الظاهرة، أو بكلمة أخرى فإن الهيكلين يخلصون إلى نتيجة هامة فحواها: أن التغلب على الأسباب الهيكلية للتضخم لن يتأت عن طريق خفض الإنفاق العام بهدف الحد من كمية النقود، وإنما عن طريق زيادة كفاءة الجهاز الإنتاجي، وعن طريق تطبيق سياسة مالية فعالة في نفس الوقت، تؤدي إلى تشجيع الادخار وزيادة الاستثمار وتنعكس في النهاية في تصحيح البنية الاقتصادية والاجتماعية. ومن ناحية أخرى فإن النظرية النقدية بمختلف تياراتها والنظرية الكينزية تعطي للسياسة النقدية والمالية أهمية ارتكازية في مكافحة التضخم. وترى هذه السياسة على درجة كبيرة من الأهمية لتحقيق النمو الاقتصادي مع الاستقرار السوي، إذ إنَّ التقلبات النقدية المفاجئة والعميقة تضر بأحوال النمو والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي.



التعاون الاقتصادي الدولي

يمكن إطلاق تعبير التعاون الاقتصادي الدولي International Economic Cooperation على مجموعة العلاقات الاقتصادية الدولية التي تنظم تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال ونقل الخبرات ونتائج البحوث والاختراعات والاكتشافات الجديدة والتي تساعد جميعها على تحقيق معدلات عالية ومستمرة من النمو للوحدات المشكلة للاقتصاد العالمي.

وإذا استثني ما تطرحه المنظمات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية الدولية من شعارات وأهداف تدعو إلى زيادة التعاون الاقتصادي الدولي وتعميقه، فإن واقع العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة يبتعد عن مفهوم التعاون بصيغته الشاملة، حيث أفرزت السنوات الأخيرة التكتلات الاقتصادية الدولية الكبيرة أحد معالم النظام الاقتصادي والسياسي الدولي الجديد، وهي تدعو إلى زيادة التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء.

وتؤكد الظواهر الاقتصادية المعاصرة مثل البؤس والفقر والجوع والجفاف والتخلف في بعض دول آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية مقابل الرفاه والتقدم في الولايات المتحدة الأمريكية وأوربة واليابان، على هشاشة مقولة التعاون الاقتصادي الدولي، لأن الاقتصاد الدولي يسير على قاعدة المصالح المتبادلة والخضوع لقوة الدول المسيطرة على الاقتصاد العالمي عبر شركاتها العابرة للقوميات واحتكاراتها المسيطرة على الأسواق الدولية.

ولذلك فإن مفهوم التعاون يبقى دعوة دائمة من جهة الدول الفقيرة والمتخلفة تمارسها عبر المنابر الدولية المتعددة في محاولة يائسة لحث الدول الغنية المتقدمة على

مساعدتها سواء عن طريق نقل التكنولوجية المتقدمة إليها أو مدها برؤوس الأموال اللازمة لتنميتها أو فتح أسواقها أمام منتجاتها بأسعار عادلة.

انقسام العالم إلى دول غنية ودول فقيرة

أسهم انطلاق الثورة الصناعية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وتوسعها لتشمل مجالات الحياة كافة في تقريب المسافات بين أجزاء العالم المختلفة، ومن ثمّ أسهم في ازدياد الترابط الاقتصادي والاجتماعي بين الدول، لأن كل دولة صارت تشعر أنها جزء لا يتجزأ من مجتمع دولي كبير تتأثر مصالحها بما يحدث في غيرها من الدول، ويؤثر في الوقت نفسه ما يجري فيها في مصالح غيرها من الدول. ومع تطور وسائل وأدوات الإنتاج وتعاظم استخدام الآلات وما نجم عنها من زيادات كبيرة في الإنتاجية وتحقيق فوائض إنتاجية كبيرة، برزت ضرورة البحث عن أماكن وأسواق خارجية لتصريفها، الأمر الذي تطلب ازدهار صناعة وسائل النقل والمواصلات.

ومع تبلور التقسيم الدولي التقليدي للعمل جرى تخصص البلدان التي ظهرت فيها الثورة الصناعية بإنتاج وسائل الإنتاج والسلع الصناعية المختلفة وتخصص البلدان الأخرى بإنتاج المواد الأولية الاستخراجية والسلع الزراعية. إضافة إلى ذلك فقد أسهم تطور التبادل التجاري بين المجموعتين من الدول تطبيقاً لأفكار «التجاريين» في ظهور دول قوية مثل إسبانية والبرتغال وبريطانية وهولندة، أخذت تتوسع في علاقاتها التجارية مع غيرها من الدول، واستطاعت عن طريق القوة أن تستعمر مجموعة كبيرة من البلدان في آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية، وأخذت تسخرها لخدمة مصالحها الوطنية مثال «تخصّص مصر بإنتاج القطن لخدمة صناعة النسيج البريطانية».

وأدى النهب الاستعماري إلى زيادة تراكم الثروات ورؤوس الأموال في البلدان الصناعية، وإلى تخلف البنى الإنتاجية والفقر في البلدان المستعمَرَة.

وفي نهاية القرن الثامن عشر وبداية التاسع عشر تصاعدت المنافسة بين الدول الاستعمارية على المصالح، واشتدت الصراعات بينها لاقتسام العالم، ومع نجاح ثورة أكتوبر 1917 في روسية وقيام اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفييتية تبلورت ظروف جديدة ومعطيات أيديولوجية جديدة تبني الاقتصاد على الملكية العامة لوسائل الإنتاج بدل الملكية الخاصة وعلى التخطيط بدل آلية السوق، وعلى إشباع الحاجات العامة بدل تعظيم الربح، كما تدعو هذه الإيديولوجية إلى دعم ومساندة حركات التحرر العالمية وتقديم المساعدات الممكنة، فتحركت القوى الرأسمالية بقيادة الحلفاء، وهاجمت هذا النظام الوليد ومُنيت بخسائر كبيرة وانقسم العالم إلى معسكرين اشتراكي ورأسمالي.

أسهمت الأفكار الاشتراكية في إعادة النظر بالعلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية، وفضحت سياسات النهب الاستعماري، وقدمت المنظومة الاشتراكية كافة المساعدات الممكنة لحركات التحرر الوطني من أجل الحصول على استقلالها وتكريس سيادتها الوطنية. قادت هذه الظروف إلى تنشيط دور المنابر الدولية بعد التوسع المطرد للعلاقات الدولية، ودفع ذلك إلى ضرورة إنشاء منظمات دولية لا تخضع لسيطرة حكومة واحدة، بل يكون لها وجود مستقل بذاته ويُعنى بالقضايا الدولية وليس القطرية، ولذلك نشأ العديد من المؤسسات مثل منظمة الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير، والعديد من المؤسسات الدولية الأخرى مثل اتحاد البريد العالمي ومنظمة الطيران المدني ومنظمة الأرصاد الدولية ومنظمة الأغذية والزراعة الدولية وغيرها، وأسهمت في تبني الدعوات المشجعة على التعاون الدولي في كافة المجالات.

وصارت هذه المنابر فرصة جيدة للدول الفقيرة للمطالبة من خلالها بضرورة حصولها على المعونات اللازمة سواء أكانت مالية أم فنية تكنولوجية من أجل التخلص من الفقر والتخلف والتبعية الموروثة عن العهد الاستعماري، وأسهمت هذه المنظمات أيضاً في زيادة الإحساس بفكرة المجتمع الدولي وضرورة تنظيمه بصورة أدق، وبدأت تظهر النزعة الجماعية في العلاقات الدولية، عبر ضرورة تنظيم الأنهار الدولية والمواصلات والصحة العامة وغيرها من القضايا الاقتصادية ذات البعد الدولي. وفي الوقت نفسه نجد أن الدول الصناعية قد حققت خطوات كبيرة في التطور والنمو نتيجة توافر الخبرات وإمكانات البحث والتطوير وتراكم رأس المال الناتج عن التبادل اللامتكافئ والنهب الاستعماري للثروات، وهي مكاسب هامة تحاول هذه الدول باستمرار الحفاظ عليها عبر سيطرتها على الأسواق الدولية، وعبر آلية عمل شركاتها العابرة للقوميات وبذلك تبلور انقسام العالم إلى دول غنية ودول فقيرة.

المؤسسات الدولية المهتمة بالتعاون الدولي

توجد العديد من المؤسسات الدولية التي تهتم بالتعاون الاقتصادي الدولي والتي تدعو إلى تشجيعه عبر العديد من الوسائل والأدوات أهمها:

1ـ منظمة الأمم المتحدة: من أهم مساهمات الأمم المتحدة في العلاقات الدولية وفي ضرورة التعاون الدولي، برنامج الأمم المتحدة للتنمية الذي ظهر في عام 1965، ويهدف إلى تنظيم المساعدة التقنية والاقتصادية في نطاق الأمانة العامة للأمم المتحدة بالتعاون مع المنظمات المتخصصة، وقد وضعت البرنامج الموسع للمساعدة التقنية الذي يهدف إلى إخراج المساعدة الدولية من الإطار الثنائي الذي كانت تمنح فيه المساعدات بشروط وقيود تمس بالسيادة الوطنية، لتصبح عن طريق الوكالات المتخصصة في الأمم المتحدة.

وتهدف هذه المساعدات إلى تعزيز اقتصاديات البلدان النامية بتوفير مساعدات منتظمة وثابتة ومدروسة في مجالات حيوية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك بقصد تدعيم استقلالها الاقتصادي والسياسي.

2ـ صندوق النقد الدولي: وهو عبارة عن مؤسسة نقدية دولية تأسست في عام 1944 وتهدف إلى تنظيم القضايا النقدية الدولية مثل إيجاد أسس ثابتة لتحديد أسعار صرف العملات وقابلية التحويل فيما بينها وإيجاد أدوات دولية لتسوية المدفوعات، وجاءت هذه المنظمة لمعالجة الفوضى النقدية التي كانت تخيم على العالم عقب الحرب العالمية الثانية.

ويهدف الصندوق أيضاً إلى تشجيع التجارة الدولية من أجل الاستفادة من الموارد المختلفة للدول الأعضاء. وأسهم الصندوق خلال الخمسين عاماً الماضية في تحقيق العديد من أهدافه المعلنة، وأثّر في معالجة مشكلات موازين مدفوعات الدول الأعضاء، وفي إقرار السياسات التنموية الدولية، ولا يزال يؤثّر تأثيراً مهمّاً بالنسبة للدول النامية وخاصة المدينة منها، بحيث صار يتدخل في سياساتها الداخلية، ويفرض عليها شروطه ووصفاته المتعلقة بإعادة الهيكلة أو ما يسميه الصندوق سياسات التصحيح.

ومع ذلك فإن الصندوق صار حالياً أحد أهم مراكز توجيه الاقتصاد العالمي ودوره في العلاقات الدولية يزداد أهمية يوماً بعد يوم.

3ـ المصرف الدولي للإنشاء والتعمير: أُنشئ هذا المصرف في عام 1944 بهدف مساعدة الدول على تمويل استثماراتها لأغراض إنتاجية، وبسبب ضعف موارد البنك فقد أصبح حالياً يركز على ضمان الدول النامية عند اقتراضها من السوق المالية.

وتتركز القروض التي يقدمها البنك على مشروعات لها علاقة بالإنشاء والتعمير، ويعمل على تحقيق نمو متوازن للتجارة الدولية، ويحاول مساعدة الأعضاء في تنمية مواردهم الإنتاجية، ويقدم معونات فنية وخبرات إدارية وتنظيمية، وصار له مؤسستان هما: مؤسسة التمويل الدولية، والهيئة الدولية للتنمية. ويحاول المصرف ومؤسساته تشجيع التعاون الاقتصادي الدولي ورفع وتائر النمو ومعالجة بعض الحالات الناجمة عن الكوارث الطبيعية أو آثار الحرب.

4ـ مركز التجارة الدولي: وهو أحد أجهزة الاتفاقية العامة للأطراف المتعاقدة التابع للأمم المتحدة. ويهدف إلى تطوير التعاون الاقتصادي الدولي عن طريق مساعدة الأعضاء في الحصول على معلومات عن الأسواق، وفي نشر وتوزيع المطبوعات المتخصصة في الدعاية والإعلان، إضافة إلى خدمات استشارية في مجال تشجيع الصادرات وبرامج مختلفة لتدريب الموظفين في كافة المجالات.

5ـ الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفات: ظهرت هذه الاتفاقية كتطوير لمقررات مؤتمر هافانا في آذار 1948، وتدعو إلى وضع نظام دولي جديد للتجارة في فترة ما بعد الحرب، وتهدف إلى تسهيل تدفق السلع والخدمات عبر الدول وتخفيض القيود الجمركية وغير الجمركية عليها، وعقدت هذه الاتفاقية حتى الآن ثماني جولات حققت من خلالها نتائج كبيرة على صعيد التجارة الدولية، إذ صارت اليوم تسيطر على 90٪ من التجارة الدولية، وتضم 120 دولة، وتفتح المجال أمام الأعضاء لزيادة حجم التجارة الدولية، ولكنها عملياً لا تستجيب لمصالح ومطالب البلدان النامية، وتكرّس واقع التبعية والتخلف. وفي عام 1994 وُقِّعَت اتفاقية الدار البيضاء التي قضت بإحداث منظمة التجارة العالمية، لتحل

محل الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفات (جات) وتوسعت عضويتها لتضم 144 دولة حتى عام 2001.

6ـ منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: (UNIDO) تأسّست في عام 1965 وهي مؤسّسة مستقلة تابعة للأمم المتحدة وتكرس جهودها للتنمية الصناعية في الدول النامية، وفيها العديد من الأقسام التي تهتم بالتكنولوجية الصناعية وبالتعاون التقني، وتقدّم الخدمات الآتية في إطار المساعدة التقنية للأعضاء:

1ـ التعرف على المشروعات الصالحة للاستثمار.

2ـ توفير الموارد اللازمة لتنفيذها.

3ـ توفير الأسواق اللازمة لاستيعاب الإنتاج.

4ـ القيام بالبحث العلمي وتشجيعه.

5ـ برامج التدريب والتأهيل والتخطيط.

7ـ منظمة الأغذية والزراعة الدولية: (FAO) تأسست عام 1943 وتهدف إلى رفع مستوى التغذية وتحسين كفاءة الإنتاج وتوزيع الموارد والعناية بالأرياف بشكل خاص، وتقوم المنظمة بجمع المعلومات عن الزراعة وتشجيع البحث العلمي والتكنولوجي المتعلق بالزراعة والغذاء، وتعمل على المحافظة على الموارد الطبيعية وتوفير القروض الزراعية وتقوم أيضاً بإعداد برامج للتدريب والتنظيم للدول النامية.

ضرورة التعاون الدولي لتحقيق التنمية

بعد أن انتهى العصر الاستعماري التقليدي، تحاول البلدان الفقيرة وهي المنتجة للمواد الأولية والزراعية أن تقوم بعملية تنمية اقتصادية شاملة بوتائر عالية للتخلص من الإرث الاستعماري الذي يثقل كاهلها ولتحقيق ذلك فهي بحاجة إلى رأس المال والتكنولوجية المتطورة.

وفي الوقت نفسه فإن الدول الصناعية المتقدمة تعرقل نقل التكنولوجية المتقدمة والخبرات ونتائج البحوث والدراسات إلى البلدان الفقيرة وتتشدد في شروط اقراض رأس المال اللازم من أجل الحفاظ على موقعها في التقسيم الدولي التقليدي للعمل ومن أجل الحفاظ على مكاسبها من التجارة الدولية عبر آلية التبادل اللامتكافيء.

ويأتي هنا دور المنظمات الدولية وعلى رأسها الأمم المتحدة التي تدعو أعضاء المجتمع الدولي إلى مزيد من التعاون في المجالات كافة وأهمها المجال الاقتصادي وتطبيق مقولة «الاعتماد المتبادل المتكافيء»، وتعني أن تكون آلية تطبيق العلاقات الاقتصادية الدولية قائمة على أساس المصلحة المتبادلة، وعلى أساس تبادل المنافع وتحقيق أفضل استغلال ممكن للموارد البشرية.

ولذلك فإن المنظمات الدولية المختلفة تقدم العديد من المساعدات للبلدان الفقيرة مثل دراسات المشروعات الإنمائية، وتحثُّ المنظمات النقدية والمالية الدولية على تقديم القروض والمساعدات والمنح للدول الفقيرة من أجل النهوض باقتصادياتها كما تحث البلدان الصناعية على ضرورة تقديم الخبرة والمشورة الفنية ونقل التكنولوجية إلى البلدان الفقيرة. وتشير التقارير الاقتصادية الدولية إلى أن لكل أعضاء المجتمع الدولي مصلحة في تحقيق وتائر عالية من النمو لأن ذلك يشجع الطلب العالمي المتبادل، وإذا لم تحقق البلدان الفقيرة معدلات مقبولة من التنمية فلن تكون قادرة على زيادة طلبها من

السلع والخدمات من الدول الغنية، ولن تكون قادرة على تسديد قيمة وارداتها مما يعرقل النمو حتى في الدول الصناعية المتقدمة.

وتتجلى أيضاً ضرورة التعاون الدولي في أن البلدان الفقيرة لا تمتلك رؤوس الأموال ولا الخبرة الفنية اللازمة لاستغلال ثرواتها الباطنية فيها والتي يحتاجها المجتمع الدولي، كما أنها سوق واسعة لصادرات البلدان الصناعية المتقدمة من السلع والخدمات ومن دون هذه السوق الواسعة ستصاب اقتصاديات البلدان المتقدمة بالكساد ومن ثمّ بالبطالة وآثارها الاجتماعية العديدة. ومن هنا تبرز ضرورة التعاون الاقتصادي الدولي لتحقيق وتائر عالية من النمو للاقتصاد العالمي، وهو الهدف الذي تناضل من أجله البلدان الفقيرة والمنظمات الاقتصادية والسياسية الدولية.

مصادر المعونات الدولية

1ـ برامج الإعانات التي تقرها الدول الغنية استجابة لدعوة منظمة الأمم المتحدة بضرورة تخصيص 1٪ من الناتج القومي الإجمالي كإعانات للدول الفقيرة، ونادراً ما التزمت الدول المانحة هذه النسبة لأن قرارات الأمم المتحدة غير ملزمة لها. وهذه الإعانات تقسم إلى إعانات نقدية مباشرة وإعانات عينية تستطيع الدول المتلقية لها بموجبها الحصول على سلع وخدمات من إنتاج الدول المانحة.

2ـ القروض والمنح التي تقدمها المنظمات الاقتصادية الدولية للبلدان الفقيرة وغالباً ما تكون هذه القروض ميسرة بفوائد منخفضة مع فترة سماح تراوح بين 3-5 سنوات.

وتضاءلت مؤخراً المنح المقدمة للبلدان الفقيرة بسبب ضعف موارد المنظمات الدولية نتيجة عدم التزام البلدان الأعضاء بالإيفاء بالتزاماتها، وتشير الإحصاءات الدولية إلى أن البلدان النامية تلقت من صندوق النقد الدولي منذ إنشائه وحتى نهاية

عام 1993 ما يعادل 130 مليار دولار، وهذا الرقم لا يعادل مقدار الدين الخارجي الحالي لبلد مثل المكسيك.

3ـ برامج الإعانات الفنية الذي تعلنه المنظمات الدولية وبعض الدول الصناعية المتقدمة ويتضمن إرسال خبراء إلى البلدان الفقيرة لدراسة أوضاعها واحتياجاتها ومساعدتها عبر تقديم الدراسات الاقتصادية حول الموارد المتاحة وأولويات التنمية وبرامج الإصلاح الاقتصادي.

4ـ الإعانات الإنسانية (الغذائية والطبية المباشرة) التي تقدمها بعض الدول والمنظمات الدولية المتخصصة مثل منظمة الصليب الأحمر الدولية للدول التي تتعرض لكوارث طبيعية أو لنزاعات عسكرية.

5ـ المنح الدراسية التي تقدمها البلدان الغنية المتقدمة بموجب برامجها الثقافية والعلمية إلى الدول الفقيرة، وقد أسهمت هذه المنح في توفير كفاءات عديدة تحتاجها البلدان الفقيرة.

وحالياً لا يقاس عمل المؤسسات الاقتصادية الدولية بمقدار القروض أو التسهيلات والمعونات التي تقدمها للبلدان الأعضاء وخاصة الدول الفقيرة، وإنما يرتبط هذا الدور بدرجة قبول الدول لشروط صندوق النقد الدولي وبرامجه التي يفرض من خلالها سياساته الصادرة عليها، وبناء عليه فإن الدولة التي تحظى برضا الصندوق تستطيع أن تحصل على معونات مالية وقروض وتسهيلات حكومية أو خاصة هذا من ناحية ومن ناحية ثانية يشترط الصندوق على هذه البلدان، تطبق اقتصاد السوق وتقبل الديمقراطية وحقوق الإنسان بالمفهوم الغربي، وإذا لم تلتزم البلدان

الفقيرة هذه الوصفات فإنها لن تتمكن من الاستفادة من التسهيلات والمساعدات التي يقدمها الصندوق والمؤسسات الاقتصادية الدولية الأخرى.

المعونات والمواقف السياسية

ترتبط مسألة المعونات الدولية ارتباطاً وثيقاً مع المواقف السياسية، والمصالح الخاصة التي تجمع بين الدول المانحة والدول المتلقية للمعونة.

ومثال ذلك طبيعة المعونات التي تقدمها الولايات المتحدة الأمريكية للكيان الصهيوني أو لغيره من الأنظمة التي تخدم المصالح الأمريكية في العالم. ويلاحظ أيضاً أن برامج وخطط المساعدات التي تقرها المنظمات الدولية مثل الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير وغيرها، تخضع أيضاً للمعاملة التمييزية، وذلك حسب المواقف والعلاقات السياسية التي تجمع بين الدولة المتلقية والمنظمات المانحة والتي تسيطر الدول الصناعية على إدارتها ومن ثمَّ فهي تصيغ القرارات والبرامج التي تخدم مصالحها ومصالح حلفائها من الدول المتلقية للمعونة، ولذلك يمكن التأكيد أنَّ المعونات الدولية تخضع لشروط تمييزية وغير عادلة حيث تشير الإحصاءات الدولية إلى أن الكيان الصهيوني يأتي في مقدمة الدول التي تحصل على المعونات الأمريكية لارتباط المصالح بينهما، كما تشير التقارير الدولية إلى ارتباط المساعدات الغربية وخاصة الأمريكية لجمهوريات الاتحاد السوفييتي السابق المستقلة بالتقلبات السياسية وبدرجة خضوع سياساتها الداخلية للإرادة الأمريكية.

الآثار الاقتصادية للمعونات

تسهم المعونات الاقتصادية الدولية في عملية التنمية الاقتصادية في البلدان الفقيرة، وأسهمت بشكل كبير في انطلاق عملية التنمية في معظم البلدان الفقيرة في آسيا وأفريقية وأمريكة اللاتينية، وهي مجموعة البلدان التي تعاني نقصاً شديداً في

رؤوس الأموال المحلية، وفي تخلف البنى الإنتاجية ونقص المواد الغذائية وارتفاع عدد السكان بشكل يفوق إمكانات النمو.

وكان لبرامج المساعدات الحكومية ولخطط وبرامج عمل المنظمات الاقتصادية الدولية أثر هام في مساعدة هذه البلدان على الانطلاق بعملية التنمية عبر تقديم الأدوات والآلات اللازمة ورؤوس الأموال والدراسات الفنية، واستطاعت أن تحقق خطوات واضحة على طريق التنمية. ومع ذلك فإن لهذه المعونات عدداً من الآثار على البلدان المتلقية لابد من إيرادها وأهمها:

1ـ تعميق درجة التبعية الاقتصادية للدولة المتلقية تجاه الدولة المانحة أو النظام الرأسمالي العالمي، وهذه التبعية تعني استمرار عمل آلية التبادل اللامتكافىء ونهب واستغلال الثروات الباطنية في هذه الدول، واستمرارها سوقاً لسلع الدول الصناعية ومجالاً لتوظيف فوائض أموالها بشروط قسرية.

2ـ التطور الذي حصل في هذه البلدان نتيجة المعونات الدولية هو تطور قطاعي أحادي الجانب، أي إنه تركز في بعض القطاعات الاستخراجية، التي تخدم مصالح الدول الصناعية المتقدمة المانحة للإعانات مما أدى إلى خلل في البنية الهيكلية للاقتصاد الوطني.

3ـ القروض التي قدمتها البلدان الصناعية المتقدمة والمصارف الخاصة وبعض المنظمات الدولية خلال فترة السبعينات، إذ كان الركود العالمي مخيماً في الدول الصناعية، في تحريك الاقتصاد العالمي عبر تشجيع الطلب في البلدان النامية عن طريق منحها قروضاً بشروط ميسرة، ودون إجراء دراسات اقتصادية حول الجدوى من إنفاق هذه القروض وعوائدها الاقتصادية، وعند البدء باستحقاق

دفع الأقساط والفوائد تخلفت البلدان الفقيرة عن ذلك، إما بسبب سوء استخدامها لهذه القروض (التي تلقتها على شكل إعانات دولية) وإمّا بسبب استمرار آلية التبادل اللامتكافئ وفرض أسعار متدنية لصادرات البلدان الفقيرة من قبل الاحتكارات العالمية والشركات عابرة القوميات. وهذا يعني أن مسألة المعونات الدولية ساهمت جزئياً في كتلة الديون الضخمة التي ترزح تحت وطأتها البلدان الفقيرة.

4 ـ أحدث هذا التطور آثاراً اجتماعية عديدة منها زيادة التفاوت الطبقي في هذه المجتمعات، وتقوية المصالح والارتباط بين برجوازيات هذه الدول والرأسمالية العالمية.

5ـ أسهم التطور الاقتصادي الذي حصل في هذه البلدان في عملية تغيير أنماط الاستهلاك وشجع على استيراد أنماط استهلاكية غريبة عن هذه المجتمعات، ولا تتناسب مع درجة تطورها الاقتصادي، وذلك يعود إلى سوء استخدام بعض البلدان الفقيرة للمعونات الاقتصادية حيث قامت باستخدامها في شراء سلع كمالية وابتعدت عن الاستثمارات المنتجة.

تحسن الإشارة إلى أن العلاقات الاقتصادية المعاصرة التي تبلورت فيها مظاهر جديدة مثل قيام التكتلات الاقتصادية العملاقة، والسيطرة الواضحة للولايات المتحدة الأمريكية على العالم، والانتشار الواسع لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات، والتدويل المستمر لرأس المال ولعملية الإنتاج، هذه الظروف الجديدة تستبعد عملياً التعاون الدولي وتضع بدلاً عنه التعاون الإقليمي في إطار التكتل، ويبقى التعاون ضرورة موضوعية تبتغيها البلدان الفقيرة وتدعو لها المنظمات الدولية.

لكن آلية عمل الاقتصاد العالمي المعاصر لا تؤمن بالتعاون الدولي، وإنما تؤمن بتبادل المصالح الدولية على أسس غير متكافئة، ولذلك يتوجب على البلدان الفقيرة أن تزيد تعاونها الاقتصادي فيما بينها في كافة المجالات، لأن الدول الصناعية المتقدمة غير معنية حقيقة بتقديم إعانات كافية لدفعها نحو الأمام.



التعاون والتعاونية

اقترن مفهوم التعاون منذ القدم بتبادل العون والمساعدة بين الفرد وغيره من الأفراد والجماعات، ويمكن أن يعبر عنه بأنه: اتحاد قدرات وموارد كل فرد مع قدرات وموارد الآخرين لتحقيق الأهداف التي يسعى إليها المجموع.

أما التعاون، بوصفه نظاماً اقتصادياً واجتماعياً حديثاً، فهو نمط من أنماط التنظيم الإنساني الذي تتحد فيه مجموعة من الأشخاص تربطهم مصالح مشتركة، يقوم على تجميع القدرات والإمكانات الشخصية والمادية، على أساس من الطوعية والمساواة في الحقوق والواجبات، ويعتمد أسلوب الإدارة الديمقراطية، ويسهم في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بهدف رفع مستوى حياة الأعضاء اقتصادياً واجتماعياً وثقافياً.

أولاـ التطور التاريخي للتعاون

مما لا شك فيه أن التعاون قديم قدم الإنسان، فحيثما وجد الإنسان الأول على وجه الأرض وجد نفسه مضطراً إلى التعايش مع قوى الطبيعة وموجوداتها الخيرة والشريرة مستفيداً من القوى الخيرة ومستعيناً بها، للحفاظ على بقائه ووجوده ضد القوى الشريرة والمخاطر التي تحيط به من كل جانب، فكان أول نمط من أنماط التعاون في التاريخ هو استعانة المخلوق البشري بموجودات الطبيعة وأدواتها ومخلوقاتها النافعة، لسد حاجاته وحماية نفسه من الأخطار والقوى الشريرة التي تهدد بقاءه، بدافع الحاجة وحب البقاء. لذلك يمكن القول: إن التعاون وليد الحاجة والحاجة أم التعاون. كما يمكن أن يعد التعاون صفة من صفات الإنسان الخلقية الفطرية.

ولما كان التعاون صفة ملازمة لحياة الإنسان جاءت الشرائع السماوية لتحض كلها عليه بصفته أحد المبادئ السامية التي تضمن للإنسان وللمجتمع حياة أفضل،

فهذا هو المسيح ابن مريم عليه السلام يخاطب أتباعه قائلاً: «احملوا بعضكم أثقال بعض».

ثم جاءت الشريعة الإسلامية بأفضل مبادئ التعاون إذ نص القرآن الكريم في الآية / 3/ من سورة المائدة قائلاً: وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان واتقوا الله إن الله شديد العقاب. ثم وردت الأحاديث النبوية الشريفة التي تحض على التعاون، منها قول الرسول: «من نفّس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفّس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة، ومن يسّر على معسر يسّر الله عليه في الدنيا والآخرة، ومن ستر مسلماً ستره الله في الدنيا والآخرة، والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه، ومن سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهَّل الله له طريقاً إلى الجنة» رواه مسلم.

وظهرت الأفكار التعاونية في كتابات الفلاسفة القدماء وآرائهم، إذ رأى أفلاطون «أنَّ الجماعات ظهرت قبل كل شيء نتيجة للحاجات البشرية التي لا يمكن إشباعها إلا حين يكمل الناس بعضهم بعضاً». وأن التنظيم الأمثل للمجتمع هو عندما يتسع نطاق التعاون الاجتماعي إلى أوسع حدوده.

وعندما انتقل المجتمع من مرحلة الإقطاع إلى مرحلة الرأسمالية، وما رافق ذلك من أزمات واضطراب وسوء حالة الطبقة العاملة، ظهر كثير من الفلاسفة وعلماء الاجتماع والاقتصاد والباحثين الذين أخذوا يفكرون بالحلول الناجعة لهذا الواقع الأليم المضطرب. وبرزت من بين العديد من الأفكار الجديدة فكرة التعاون الاقتصادي بعيداً عن كل أنواع الصراع الفكري أو الطبقي، وبموجبها تأسّست الجمعيات التعاونية الحديثة في القرن التاسع عشر في أوربة، ثم انتشرت في أنحاء العالم الأخرى.

وعندما جاءت الرسالة المحمدية اهتمت اهتماماً بالغاً بالتضامن والتكافل بين الأفراد في المجتمع، فكان دستور النبي الكريم الذي وضعه عند قدومه إلى مدينة يثرب أول دستور في العالم يقوم على التضامن والتكافل الاجتماعي سابقاً بذلك كل القوانين في العالم، إذ تضمنت مواده من (3-13) النص على مساعدة المحتاجين والمدينين ومحاربة الربا وتقديم الهبات للفقراء والمعوزين من الوقف ومن أموال الزكاة ومن خمس الغنائم. وتعد مؤسسة الزكاة أهم نوع من أنواع التعاون بين الأغنياء والفقراء بمصارفها التي حددها القرآن الكريم في الآية / 60/ من سورة التوبة التي جاء فيها: إنّما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفي الرقاب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل، ولم يقتصر دور مؤسسة الزكاة في الإسلام على توفير حد الكفاية للفرد، بل تعدى ذلك إلى كفالة الأطفال واللقطاء، بتخصيص مئة درهم لكل مولود، ويزداد هذا المبلغ كلما كبر الطفل، ودفع البطالة بتحقيق فرص العمل للعاطلين عن العمل، وأعطت الفقراء من صندوق الزكاة للقيام بنشاط يضمن لهم العيش، ودفع غائلة الشيخوخة والمرض، وغرم الغارمين، وتيسير الزواج لكل فرد يخشى عليه من الفتنة، ومساعدة ابن السبيل. ثم إن موارد صندوق الزكاة لم تقتصر على أنصبة الزكاة على الأموال، بل أعطت الشريعة الإسلامية لولي الأمر سلطة فرض حقوق أخرى للفقراء في أموال الأغنياء بما يكفي لإزالة الحاجة كما تكفّل الأنصار المهاجرين، إضافة إلى الموارد الأخرى التي تأتي من الكفارات (كفارة اليمين، وكفارة الظهار، وكفارة القتل الخطأ، وكفارة الإفطار في رمضان)، وكذلك الموارد التي تأتي من أعمال البر والإحسان والصدقات. هذه الصور وغيرها من صور التعاون والتضامن والتكافل الاجتماعي في الإسلام هي أرقى وأفضل أنواع التعاون الاجتماعي على الإطلاق.

غير أن صور التعاون الحديث التي نشأت في أوربة في القرن الثامن عشر والتاسع عشر انتقلت من أوربة إلى القارات الأخرى بما فيها البلاد العربية وأصبح لها كيانها ودورها الاقتصادي والاجتماعي الواضح في خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد العربية، كما في غيرها من سائر بلاد العالم.

ثانيا ـ رواد الفكر التعاوني

يرجع الفضل في نشوء التعاون الحديث في أوربة والعالم إلى أفكار روبرت أوين، وهنري سان سيمون، وشارل فورييه، وفيليب بوست، وهرمان شولتز، وإيفايزن، ورواد روتشيلد.

ثالثا ـ المبادئ التعاونية الأساسية

يقوم الفكر التعاوني على المبادئ الأساسية الآتية:

1ـ باب العضوية المفتوح: تعدُّ الحرية في الانضمام إلى التعاونيات أو الخروج منها السمة الأساسية في المبادئ التعاونية. ومع ذلك، هناك اتجاه نحو الإلزام في الانضمام إلى الجمعيات التعاونية عن طريق منح المساعدات الكبيرة للتعاونيات والميزات الضخمة للمشتركين، مما يجذب الأعضاء ويشجعهم على ضرورة الاستفادة من هذه الميزات والخدمات الاقتصادية والاجتماعية.

2ـ عدم التزام مبدأ الحياد السياسي: إن النظم السياسية لا يمكن أن تلتزم الحياد تجاه التعاونيات وذلك للأسباب الآتية:

أـ بعض الأنظمة السياسية تعد التعاونيات جزءاً من سياستها.

ب ـ النظام السياسي يعبر عن مصالح طبقة المستَغَلِّين فهو أيضاً لا يمكن أن يقف محايداً إزاء الحركة التعاونية بل لا بد أن يدعو إلى تحقيق أهدافه بوساطة التعاونيات التي تمثل الوعاء الأساسي لحركته أيضاً في المجتمع الريفي.

ج ـ التعاونيات هي الأخرى لها مصلحة في أن تدعم نفسها في إطار من الإيمان بالنظام السياسي القائم، لذا يجب ألا تقف موقفاً محايداً إزاء المبادئ التي تدعو إليها، ولا سيما أن تلك التعاونيات تحقق المبادئ والأهداف نفسها التي ينادي بها النظام السياسي، ولكن بصورة جزئية الأمر الذي لا بد أن ينعكس في إدخالها العنصر السياسي في الحركة التعاونية لا لزيادة التطاحن أو الانشقاق بل بهدف تدعيم البناء وتأصيله لدى التعاونيين.

3ـ الإدارة الديمقراطية: وهي من أهم المبادئ الأساسية التي تطورت مع تطور الحركة الفكرية والتطبيقية في مجال التعاونيات. وتطورت إلى شقين أساسيين:

أ ـ الديمقراطية التعاونية داخل التعاونيات.

ب- المركزية الديمقراطية فيما يتعلق بعلاقات الإنتاج مع المؤسسات العليا والحكومية.

وفيما يلي بيان لهذين الشقين:

أ ـ الديمقراطية التعاونية داخل التعاونيات: وتقوم على جملة من المبادئ هي:

ـ الحق الكامل لكل من أعضاء الجمعيات في انتخاب من يمثلونه في المستويات الإدارية.

ـ الانتخابات الدورية لمدد متقاربة حرصاً على إتاحة الفرصة لأكبر عدد من الأعضاء للمشاركة في تلك المراكز القيادية وتجديد النشاط الإداري المستمر وزيادة كفايتها.

ـ رفض فكرة نيابة شخص عن شخص آخر في التصويت حتى تكون المشاركة فعالة في بعض المجالات.

- تحديد الحد الأقصى لمجموع ما يمكن أن يمتلكه العضو من أسهم أو عناصر إنتاج الجمعية حرصاً على عدم استغلالها والسيطرة عليها.

- تحديد المسؤولية لكل فرد ولكل مستويات القيادة.

- الحق المطلق لأعضاء التعاونيات في حجب الثقة عن أي عضو في المستويات القيادية قبل انتهاء مدة الانتخاب وذلك لوضع هذه المستويات تحت الرقابة.

- الدعوة إلى ممارسة النقد والنقد الذاتي.

- تكامل الرقابة والإشراف والتوجيه بين كل من مجلس الإدارة والمستويات القيادية وأعضاء الجمعية.

- التأكد من موافقة نسبة كبيرة من الأعضاء عند إحداث تغيير جذري في نظام الجمعية ونشاطها.

ب - المركزية الديمقراطية: وتهدف إلى ما يلي:

- الربط السليم بين أهداف الدولة الاقتصادية والاجتماعية والأهداف التعاونية.

- إعطاء الدولة حق الإشراف والدعم وتوجيه أعمال الجمعيات.

- إعطاء التعاونيات حق إبداء رأيها في ذلك التدخل والدعم.

- إعطاء الدولة حق إحداث التكامل والتوازن بين قطاعات الحركة التعاونية وقطاعات الاقتصاد القومي للدولة.

- إعطاء الجمعيات التعاونية والاتحادات الإقليمية والمحلية السلطة في تغيير وتعديل مختلف جوانب حركتها.

4- توزيع العائد على المعاملات: الأصل في الجمعيات التعاونية، وخاصة جمعيات المستهلكين، أن تقوم بتأدية خدماتها للأعضاء بسعر التكلفة. ولكن ثمّة عدد من العوامل التي تفرض على الجمعية أن تقدم خدماتها بسعر السوق وأحياناً باقل منه مع تحقيق بعض الأرباح التي يجري توزيعها عادة على النحو الآتي:

- تكوين أموال احتياطية لمواجهة طوارئ المستقبل.

- دفع الفوائد على رأس المال.

- توزيع الباقي على الأعضاء بنسبة جهودهم في الجمعية، أو بنسبة تعاملهم معها ومدى إسهامهم في تحقيق الفائض، ويسمى ما يدفع للعضو بالعائد.

5 - الفائدة المحدودة على رأس المال: يعد هذا المبدأ من المبادئ الرئيسية التي اقترنت بظهور الفكر التعاوني وخروجه إلى حيز التطبيق كان هدفه الأساسي جذب رؤوس الأموال إلى التعاونيات للاستفادة منها في توسيع نشاطها. وقد صاحب هذا المبدأ بعض التطور عند التطبيق:

فهناك من ربط الفائدة بحجم الخدمات التي يحصل عليها العضو بمقدار مساهمته في رأس المال وبعضهم رفض توزيع فائدة على رأس المال على أساس الاستفادة منها في صورة أخرى.

6- التعامل نقداً: وقد كان من المبادئ المهمة في النظام التعاوني بسبب محدودية رأس المال وخشية ضياعه من خلال البيع لأجل في الوقت الذي كانت الجمعيات تحارب فيه من قبل المصارف والبيوتات التجارية والمورِّدين.

ولكن سرعان ما تطور هذا المبدأ وتمّ الخروج عنه مع اتساع الحركة التعاونية وشمولها جانب الإنتاج، لاسيما الإنتاج الزراعي، باستخدام رأس المال في عناصر

الإنتاج المختلفة، واضطرار الحركات التعاونية إلى مواكبة الظروف الاقتصادية والاجتماعية المتغيرة، بغية دعم نشاطها، لكنها وضعت، في سبيل ذلك شروطاً تضمن استيفاء حقوقها عند الأعضاء.

7ـ نشر التعليم والتدريب التعاوني: اهتم رواد روتشيلد بهذا المبدأ وأنشؤوا قسم الكتب والصحف ومدرسة للأطفال، وكانت مسوغات هذا الاتجاه، في نظرهم، هي زيادة الوعي التعاوني للأعضاء وإيمانهم به وتأكيد مبدأ الإدارة الديمقراطية والعمل على نشر العلم والمعرفة بين جميع العاملين من الأفراد بصفة عامة والتعاونيين منهم بصفة خاصة، لأن إسهام التعاونيات في تعليم الأفراد وتثقيفهم أمر له أهميته البالغة في تدعيم الحركة التعاونية وفي بناء المجتمعات الإنسانية على أسس سليمة وقوية.

ورافق تطور الحركة التعاونية وتطور النظم السياسية وتطبيق مبدأ إلزامية التعليم تطور دور التعاون في التثقيف والتدريب التعاوني بغية شرح الأفكار والمبادئ التعاونية وتعريف التعاونيين وسائل الإنتاج المختلفة وإظهار دور التعاون في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وقد زادت أهمية هذا المبدأ في السنوات الأخيرة، نتيجة تزايد اهتمام الدول بهذا الجانب وشعورها بضرورة دعم الحركات التعاونية بوساطة وسائل النشر والإعلام ومؤسسات التعليم والتدريب وإيفاد بعثات تدريبية وعقد مؤتمرات وندوات مختلفة في مجال التعليم التعاوني.

8ـ التعاون بين التعاونيات: نشأ هذا المبدأ مع نمو الحركة التعاونية وتعاظم نشاطها، إذ بات من الضروري تحقيق الوحدة التعاونية بين القطاعات التعاونية النوعية على المستوى الوطني وعلى المستويين القومي والدولي، بهدف دعم المؤسسات

التعاونية بعضها بعضاً في مواجهة المنافسة الاحتكارية الكبيرة مما استدعى إضافة مبدأ التعاون بين التعاونيات إلى المبادئ السابقة لتحقيق الأهداف الآتية:

- توحيد الإمكانيات المادية والبشرية التعاونية لمواجهة التكتلات الاحتكارية الكبيرة والمحافظة على بقاء الحركات التعاونية.
- سهولة تقديم المساعدة والدعم للحركة التعاونية وتطويرها مادياً وأدبياً وسياسياً واجتماعياً.
- التكامل بين التعاونيات في الأنشطة المختلفة وفي تقديم السلع والخدمات في مجال الإنتاج والاستهلاك والخدمات.

رابعا ـ أنواع التعاونيات

يمكن تقسيم الجمعيات التعاونية إلى الأنواع التالية:

1ـ الجمعيات التعاونية الاستهلاكية: وهي الجمعيات التي يؤسسها مجموعة من الأفراد تجمعهم مصلحة مشتركة بصفتهم مستهلكين بهدف شراء السلع والمواد وبيعها للأعضاء بأسعار معتدلة وبمواصفات جيدة بعيداً عن الغش والتلاعب بحيث يتم توزيع صافي الربح وفق نسب محددة بموجب القانون، على أن يخصص القسم الأكبر من الربح الصافي عائداً على المعاملات (أي يوزع بحسب مشتريات كل عضو في الجمعية).

ويمكن أن يندرج تحت هذا النوع من الجمعيات:

- الجمعيات التعاونية متعددة الأغراض تمارس نشاطات متنوعة (استهلاكية وخدمية وإنتاجية وتسليفية).

ـ الجمعيات المدرسية التي تؤسس في المدارس لتلبية احتياجات طلبة المدارس من القرطاسية وبعض المأكولات المحضرة مسبقاً.

2ـ الجمعيات التعاونية الإنتاجية: وهي الجمعيات التي يؤسسها الأعضاء بصفتهم منتجين زراعيين أو صناعيين أو حرفيين بحيث يتم توزيع صافي الأرباح بحسب ما يقدمه كل عضو من عمل ويمكن أن تكون:

ـ جمعية إنتاجية زراعية: إذا كان نشاطها الأساسي في الإنتاج الزراعي.

ـ جمعية إنتاجية صناعية: إذا انصب نشاطها على إنتاج مواد مصنعة.

ـ جمعية تعاونية حرفية: إذا كان أعضاؤها من المشتغلين بحرفة معينة، كصانعي الأحذية، وفي هذا النوع من الجمعيات يوزع الربح بين الأعضاء بنسبة ما قدم كل عضو من حصص في رأس المال أو ما قدم من المواد الأولية.

3ـ الجمعيات التعاونية الخدمية: وهي الجمعيات التي تقدم الخدمات لأعضائها ومن أهم هذه الجمعيات:

ـ الجمعيات التعاونية السكنية: وهي التي تقوم ببناء المساكن التعاونية وتسليمها للأعضاء بسعر الكلفة.

ـ الجمعيات التعاونية للادخار: وتقوم بتجميع الاشتراكات الشهرية من الأعضاء وتسليمها لهم وفق جدول أولوية يتفق عليه الأعضاء أو تقوم بتوزيع الأموال بعد مدة معينة.

ـ الجمعيات التعاونية للتأمين: وتكون مهمتها تجميع الاشتراكات الشهرية أو السنوية في صندوق الجمعية ثم تقوم بدفع تعويضات لمن يصيبهم ضرر نتيجة حدوث الأخطار التي تهددهم. وفي مثل هذا النوع من الجمعيات يكون للعضو صفة

المؤمن والمؤمن له في الوقت نفسه وإذا زاد شيء في رصيد الصندوق بعد دفع التعويضات يمكن توزيعه على الأعضاء أو تدويره للعام القادم.

- الجمعيات التعاونية للنقل: وهي الجمعيات التي توفر خدمات النقل للأعضاء وغيرهم باستثمار وسائط النقل المخصصة للركاب أو لنقل البضائع.

- الجمعيات التعاونية للتسليف: ويكون غرضها توفير القروض لأعضائها وبشروط ميسرة لقاء فائدة منخفضة.

- الجمعيات التعاونية الخيرية: وهي التي تقوم بتقديم المساعدات للفقراء والمحتاجين ويتكون رأس مالها ومواردها من التبرعات وأموال الزكاة وغير ذلك من الموارد الناتجة عن أعمال البر والإحسان.

خامسا - التعاون في الدول الاشتراكية

كانت اقتصاديات دول المنظومة الاشتراكية تتصف بوجود نوعين من الملكية لوسائل الإنتاج:

1- ملكية الشعب العامة.

2- الملكية الجماعية التعاونية.

وقد تطورت الحركات التعاونية في دول المنظومة الاشتراكية وأصبحت تنظيمات قوية لجماهير العمال في المدن والأرياف نتيجة تركيز هذه الدول على دور التعاون في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ويعود اهتمام البلدان الاشتراكية بالحركات التعاونية إلى ما يلي:

- ظروف بناء المجتمع الاشتراكي تتطلب تحديداً علمياً لدور التعاون في اقتصاديات كل بلد، وقد عد معظم علماء الاقتصاد والاجتماع الحركات التعاونية عامل دفع

للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في مختلف المجالات التي ترسمها لها القيادة السياسية العليا.

- كانت البلدان الاشتراكية تعد نفسها صديقة لشعوب البلدان النامية، ومن مهامها دراسة أوضاع التعاون في الأقطار النامية وتنبيه حكومات تلك البلدان النامية إلى عدم التضييق على الحركات التعاونية وإعطائها مزيداً من الاهتمام والدعم كيلا تقع التعاونيات فريسة سهلة للاستعمار الجديد.

فالتعاون في البلدان الاشتراكية مرتبط ارتباطاً وثيقاً بحياة تلك البلدان، وقد عبر الاشتراكيون عن مكانة التعاون في المجتمع الاشتراكي بعبارة مضمونها: «إننا نستطيع أن نبني بالتعاون، المجتمع الاشتراكي الكامل، وإن نظام التعاونيين المتحدين، عندما يملك المجتمع وسائل الإنتاج... إنما هو النظام الاشتراكي بعينه». وبذلك يكون التعاون ركيزة مهمة في بناء المجتمع الاشتراكي.

ويرى الاشتراكيون أنه لكي يستطيع التعاون أن يسهم في بناء الاشتراكية لابد من توفير الوسائل الآتية:

- دعم الدولة لهذا القطاع ومنحه امتيازات اقتصادية ومالية ومصرفية إذ لا بد من تقديم القروض للتعاونيات بفوائد مخفضة.

- كما لابد من توفير التوعية والتعليم التعاوني، إذ لا يكفي توجيه دعم الدولة للنشاطات التعاونية بل لابد من الاهتمام بالتعليم التعاوني لتهيئة الكوادر المؤهلة لقيادة الحركة التعاونية ونشر الثقافة التعاونية بين جميع السكان.

- كما لابد من توفير إدارة علمية للحركة التعاونية تكون قادرة على التخطيط والتنفيذ وقيادة الحركة التعاونية لتقوم بدورها المرسوم لها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وفي خدمة السكان.

- يعد النظام الاشتراكي المشروعات التعاونية كالمشروعات العامة يطبق فيها أسلوب الإدارة الديمقراطية المركزية شأنها في ذلك شأن المشروعات العامة.

- من المفيد الإشارة إلى أن القطاعات التعاونية في دول المنظومة الاشتراكية مازالت متماسكة وقوية بعد انهيار الأنظمة في تلك الدول.

سادسا ـ التعاون في العالم الثالث

تعاني غالبية بلدان العالم الثالث من صعوبات ومشكلات اقتصادية واجتماعية تقف عائقاً في وجه التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها ومن هذه المشكلات:

- انخفاض مستوى الإنتاجية في الزراعة والصناعة.
- قلة الموارد المالية، لاسيما من القطع الأجنبي اللازمة لإقامة القاعدة المادية.
- اعتماد بعض الدول على منتوج واحد (كما في الدول النفطية).
- انخفاض معدلات الاستثمار.
- انخفاض مستوى الدخل الفردي (عدا دول النفط).
- ارتفاع معدل النمو السكاني.
- انخفاض مستوى التقنية المستخدمة في الإنتاج وعدم تحديثها.
- انخفاض مستوى وسائط النقل والمواصلات.
- انخفاض المستوى الثقافي وقلة الخبرات.

- ارتفاع معدلات التضخم النقدي وعدم توازن الدخل الفردي مع مستوى الأسعار.

هذه العوامل وغيرها مما لا مجال لذكره تجعل عمليات التنمية في الدول النامية معقدة وصعبة إلا أن غالبية البلدان النامية تأخذ بالتعددية الاقتصادية في تركيب البنية الهيكلية لاقتصادياتها. إذ يوجد لديها قطاع عام وقطاع تعاوني وقطاع خاص وقطاع مشترك وتختلف نسبة إسهام كل من هذه القطاعات في البنية الهيكلية للاقتصاد من بلد لآخر.

والعامل المشترك في اقتصاديات هذه البلدان هو اعتمادها على القطاع التعاوني بجميع نشاطاته ومجالاته، ويختلف حجم كل نوع من أنواع الجمعيات التعاونية من بلد لآخر ففي البلدان الزراعية تكون الجمعيات التعاونية الزراعية أكبر حجماً وعدداً، في حين تكون التعاونيات الاستهلاكية هي الأهم والأكبر في الحجم والنشاط في بلد آخر غير زراعي. ولكن الأمر المهم هنا هو أن التعاون في البلدان النامية يقوم بدور فعال في تنمية المجتمع وتطويره ويقوم بالوظائف الآتية:

1ـ نشر الفكر التعاوني في أوساط العاملين في الزراعة والصناعة، مما يؤدي إلى توسيع قاعدة العضوية التعاونية، وتحقيق جماهيرية التعاون.

2ـ التطبيق السليم للمبادئ والقواعد التعاونية (المساواة في الحقوق والواجبات بين الأعضاء التعاونيين وتحقيق الديمقراطية والمساعدة المتبادلة والتثقيف التعاوني) يؤدي إلى وجود حركة تعاونية قوية تستطيع البقاء والصمود في ظل المنافسة وتستطيع القيام بدور فعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

3ـ الإسهام في حل القضايا الاقتصادية الأساسية وتنفيذ جزء من خطة الدولة في الزراعة والصناعة والإسكان والتجارة الداخلية وتقديم الخدمات المختلفة.

4ـ الإسهام في تعليم المواطنين وتثقيفهم وتأهيل الأطر القيادية اللازمة لإدارة المشروعات الاقتصادية والاجتماعية التعاونية.

5ـ الإسهام في تحسين أوضاع أصحاب الدخل المحدود المعاشية والحياتية.

6ـ الإسهام في استخدام المدخرات الفردية في العملية التنموية والمساعدة في تكوين مصادر مالية تعاونية ذاتية وتنميتها بحيث يصبح لها تأثير فعال في تمويل المشروعات التعاونية.



تفتيش الحسابات

تفتيش الحسابات auditing هو البحث المنهجي الذي يقوم على جمع أدلة الإثبات وتقويمها، من أجل تحديد درجة الثقة بالمعلومات المتعلقة بالأوضاع والوقائع الاقتصادية التي تعبر عنها القوائم المالية التي تعدها إدارة وحدة اقتصادية معينة، وإيصال ذلك إلى مستخدمي المعلومات المختلفين.

وقد نشأ تفتيش الحسابات (مراجعة الحسابات) مع نشوء الممالك القديمة، وكانت تتم أساساً للتحقق من صحة الحسابات الحكومية بطريق استماع المفتش إلى تلاوة القيود الخاصة بما تم من عمليات. لذلك فإن لفظ تفتيش أو مراجعة مشتق من الكلمة اللاتينية audire ومعناها يستمع، إلا أن هذا المصطلح نقل إلى العربية باستخدام عدة مصطلحات مثل: تفتيش الحسابات ومراجعة الحسابات وتدقيق الحسابات والرقابة على الحسابات. وهي على اختلافها لفظاً تشير إلى المفهوم نفسه. ويشار إليها أحياناً بالمحاسبة القانونية للدلالة على المعنى نفسه، إلا أن ذلك ينطلق من الشخص الذي يقوم بها مهنياً وهو المحاسب القانوني.

وقد أدى انتشار الديمقراطية في أوربة، في أعقاب عصر النهضة، وما نجم عن ذلك من تقسيم للسلطات، إلى نشوء التفتيش الحكومي، وصارت المجالس النيابية تتولى الرقابة على نفقات الدولة وإيراداتها، بوساطة جهاز أو ديوان مركزي.

نشوء التنظيمات المهنية

أدى إخفاق مفتش الحسابات في الكشف عن بعض القضايا المضللة، إلى مساءلة المفتش عن الأضرار التي أصابت الفئات المختلفة التي اعتمدت على تقريره، مما دفع

المحاسبين القانونيين إلى تأليف منظمات مهنية للدفاع عن مصالحهم ورفع مستوى ثقافتهم المهنية.

فنشأت أول جمعية للمحاسبين في بريطانية عام 1854م ثم تعاقب نشوء جمعيات للمحاسبين في دول مختلفة.

وأدى التقدم الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية، إلى تطوير مجمع المحاسبين الأمريكيين AICPA وانتشاره خارج حدود الولايات المتحدة. كما انعكس التركُّز الاقتصادي في الصناعة، على مهنة تفتيش الحسابات في أمريكة، حيث تسيطر المنشآت الكبرى على مهنة تفتيش حسابات الشركات المسجلة في السوق المالية.

معايير أو مستويات الأداء المهني

نشر مجمع المحاسبين الأمريكيين تسعة معايير للأداء المهني في عام 1939 أضاف عليها معياراً عاشراً في عام 1954 وقد قامت هذه المعايير بدور هام في توحيد الممارسة العملية، وتحديد مسؤولية مفتشي الحسابات وتوعية المجتمع المالي. وتقسم هذه المعايير إلى مجموعات ثلاث هي:

1ـ المعايير العامة أو الشخصية وتقسم إلى:

أ ـ التأهيل العلمي والعملي للمفتش.

ب ـ استقلال المفتش.

ج ـ بذل المفتش العناية المهنية المعقولة عند أدائه لعمله.

2ـ معايير العمل الميداني وتتألف من:

أ ـ تخطيط العمل الميداني تخطيطاً مناسباً وكافياً والإشراف على أعمال المساعدين.

ب ـ دراسة بنية الرقابة الداخلية على نحو مفصل ووافٍ، حتى يتمكن المفتش من تقرير مدى الاعتماد على هذه البنية، وتحديد نوعية الاختبارات اللازمة عند تطبيق إجراءات المراجعة.

وقد أدى الأخذ بهذا المعيار إلى التخلي عن المراجعة (التفتيش) التفصيلية التي كانت غالبة في السابق، واكتفاء المفتش بأخذ عينة من العمليات تتناسب عكساً مع كفاية بنية الرقابة الداخلية المطبقة في المنشأة. وتدعى المراجعة بالعينات المراجعة الاختبارية، وتطبق فيها جميع قواعد المعاينات الإحصائية، لتحديد درجة الثقة بالعينة المختبرة. وتستخدم المراجعة الاختبارية مدخل الصفات والتغيرات، بالإضافة إلى أنواع مختلفة من العينات، كالعينات الاستكشافية والعينات المقبولة والعينات الطبقية والعينات العنقودية.

ج ـ الحصول على أدلة وبراهين كافية ومقنعة، بطريق الفحص والملاحظة الشخصية والاستفسارات والمصادقات، بغية تكوين أساس مناسب لإبداء الرأي في القوائم المالية الخاضعة للتفتيش.

3ـ معايير التقرير وتتألف من:

أ ـ الإشارة إلى أن القوائم المالية قد أعدت طبقاً للمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP.

ب ـ استمرار تطبيق هذه المبادئ التي كانت مطبقة في المدة السابقة.

ج ـ كون الإفصاح في القوائم المالية كافياً ما لم يرد في التقرير ما يخالف ذلك.

د ـ إفصاح المفتش عن رأيه في القوائم المالية كلها.

أما المعايير الدولية التي أصدرتها لجنة المعايير الدولية التابعة للاتحاد الدولي للمحاسبين فقد كانت أكثر تفصيلاً وإجرائية من المعايير الأمريكية بصورة عامة، على الرغم من عدم اختلافها في الجوهر.

قواعد السلوك المهني

إن الأهمية الاقتصادية والاجتماعية، لمهنة تفتيش الحسابات، وكثرة الأشخاص المستفيدين من تقاريرها، فرض على المفتش أن يتحلى بسلوك أخلاقي يمكنه من إنجاز المهمة التي ألقاها المجتمع على عاتقه. لذا فإن جميع المنظمات المحاسبية في العالم وضعت قواعد للسلوك المهني، فرضت على المفتش أن يتبع قواعد صارمة تنطلق من الدور السامي للمهنة وأهميتها في المجتمع التي تقتضي الموضوعية والنزاهة والهيبة والوقار والتأهيل المناسب، وعدم التورط في مواقف تضع المفتش في حرج كتصديق تنبؤات الإدارة، كما تقتضي التزام معايير المراجعة المحلية أو الدولية، والمحافظة على أسرار المهنة، وعدم القبول بأتعاب شرطية أو سلوك أي مسلك يسيء إلى سمعة المهنة أو مركزها وغير ذلك.

أما المفتشون المخالفون لقواعد السلوك المهني فهم عرضة للمساءلة المهنية، التي قد تؤدي إلى عقوبات كالتنبيه أو الإنذار أو تجميد العضوية أو الطرد من المهنة.

وقد أصدرت وزارة التموين والتجارة الداخلية في عام 1991 تعميماً اشترط في المحاسب القانوني الذي يفتش حسابات شركة مساهمة أن يكون عضواً في جمعية المحاسبين القانونيين. التي أصدرت عام 1990 ميثاقاً مهنياً تضمن قواعد السلوك المهني والمعايير المهنية والمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً.



التقاص

التقاص compensation هو وسيلة لتسديد قيمة الأسناد التجارية أو الحوالات أو أرصدة الحسابات المصرفية أو المدفوعات الدولية، وذلك بتنزيل ما هو مستحق للمصرف أو الجهة الدائنة مما هو مترتب عليه، واقتصار الوفاء على الرصيد بقيده لحساب المستحق أو وفائه إياه نقداً أو بوسيلة أخرى. وغالباً ما يتم التقاص لدى مؤسسات مستقلة أو إحدى شعب المصرف المركزي يطلق عليها غرف التقاص chambres de compensation وتقيم اجتماعات بين المصارف لإجراء المقاصة بين حقوقها والتزاماتها المتبادلة نتيجة عملياتها المصرفية.

أسلوب التقاص

الحق المترتب لأحد المصارف على مصرف آخر يقابله بالضرورة دين مترتب بذمة المصرف الآخر حياله. ولما كانت جميع المصارف ممثلة في غرفة التقاص فلا بد أن يكون مجموع حقوقها بعضها حيال بعضها الآخر مساوياً بالضرورة لمجموع ذممها. وعوضاً عن وفاء كل دين بصورة مستقلة، يكفي إجراء المقاصة بين مختلف هذه الديون وقصر الوفاء على الرصيد وحده.

ظهوره وانتشاره

ظهر التقاص أول مرة في لندن، في القرن الثامن عشر، وذلك في معرض تحصيل الأسناد التجارية المحسومة لدى المصارف. فكان كل مصرف يرسل مع مراسل خاص الأسناد المستحقة له على المصارف الأخرى لتحصيلها نقداً، مما كان يؤدي إلى إضاعة الوقت وزيادة النفقات.

فاتفق مندوبو المصارف على الاجتماع كل يوم في مكان معين، وحساب مجموع ما يترتب لكل منها حيال الأخرى، وما يترتب عليه لصالحها مع قصر الوفاء على الرصيد الظاهر بين الزمرتين. ووضعت لغرفة تقاص لندن قواعد وأنظمة دقيقة تعتمدها المحاكم عند الاقتضاء وتضم الغرفة المذكورة اليوم المصارف الأحد عشر المهمة في المدينة وتحقق رقم أعمال ضخماً. ومن إنكلترة انتشرت غرف التقاص في مختلف أنحاء العالم فأحدثت جمعيات غرف التقاص في الولايات المتحدة عام 1853 ويهيمن عليها الاحتياطي الاتحادي في نيويورك. وفي فرنسة تقوم في المدن الهامة غرفة تقاص تديرها الجمعية الفرنسية لمؤسسات الائتمان بمساعدة المصرف المركزي «بنك فرنسة». أما المقاطعات الأخرى، فتقوم فروع المصرف المركزي بتنظيم التقاص بين المصارف القائمة لديها. وفي معظم الدول، تقوم غرف التقاص على الغالب لدى المصرف المركزي لوجود حساب قائم لديه لمختلف المصارف العاملة في البلاد، فيتم وفاء الأرصدة المترتبة لكل منها على الأخرى بقيد في الحساب المذكور.

وكثيراً ما تتم عمليات التقاص الآن عن طريق الحاسوب عوضاً عن تقديم السندات بذاتها إلى غرف التقاص. وعليه أحدث بنك فرنسة في 3/ 1/ 1969 حاسوب تقاص يتم بوساطته تبادل طلبات التقاص بين المصارف الستة عشر الكبرى في فرنسة (التي تتولى أيضاً تقديم الطلبات العائدة للمصارف الأخرى المنتمية إليها) المسجلة على شرائط مغنطيسية فيتم تسجيلها في حسابات المصارف المذكورة لدى بنك فرنسة.

وفي عام، 1960 أحدثت المؤسسات المالية لبعض دول المجموعة الاقتصادية الأوربية CEE-EEC فيما بينها أسلوب الشيك الأوربي لتنظيم عملية التقاص الثنائي بين المصارف المذكورة، وتمكين زبائنها من سحب الأموال من أي من المصارف

المذكورة بالاستناد إلى البطاقة المسلمة إليهم للغرض المذكور. ولقد أقرت مفوضية المجموعة الأوربية ذلك التعامل.

أثره الحقوقي

وفي معظم البلدان، يعد تقديم الشيكات أو غيرها من الأسناد التجارية إلى غرفة التقاص بمنزلة مطالبة المسحوب عليه بوفائها. فلقد جرى التعامل في غرفة تقاص لندن على قيد اسم المصرف الذي جرى وفاء الشيك الذي يحمله بالتقاص مع المصرف المسحوب عليه على صدر الشيك بين خطين متوازيين وأضحى هذا الأسلوب وسيلة لحظر دفع الشيك لغير المصرف الوارد اسمه بين الخطين (وهو ما يطلق عليه «التسطير الخاص») أو إلى أي مصرف كان إذا كتبت بين الخطين كلمة «مصرف» أو لم تذكر في ذلك المكان أي عبارة (وهو ما يطلق عليه «التسطير العام» ـ ويوفر هذا الأسلوب ضمانة بعدم وفاء الشيك لغير مستحقه القانوني إذ يصعب في حال سرقة الشيك أو ضياعه قيام حائزه غير الشرعي بقبض قيمته أو تظهيره للغير.

وفاء الديون الدولية

وقد استخدم التقاص لوفاء الديون الدولية، ولاسيما في الدول الخاضعة للرقابة على القطع، فتتلافى تحويل قيمة مدفوعاتها المتبادلة وتسجل الحقوق والالتزامات القائمة بينها في حساب خاص يقتصر الوفاء على رصيده عند وقف الحساب أو إقفاله. على أن هذا الأسلوب لم يخل من المساوئ؛ إذ تحجم الدولة المدينة عن وفاء الرصيد المترتب عليها للدولة الدائنة محاولة إلزامها شراء سلع لا تحتاج إليها أو لا تتوافر فيها الجودة المطلوبة لكون الحصول عليها الوسيلة الوحيدة لتحصيل دينها.

أما الدولة الدائنة فتتخلى نتيجة التقاص عن سلع مرغوبة في الأسواق العالمية كان يمكنها بيعها فيها مقابل قطع نادر يتيح لها تدارك السلع التي تحتاج إليها، عوضاً عن

قيد قيمتها في حساب التقاص القائم بينها وبين الدولة المدينة. وغالباً ما يمسك حساب التقاص لدى المصرف المركزي.

وفي البلدان الاشتراكية التي كانت أعضاء في الكوميكون، كانت المدفوعات الدولية قبل 22/ 10/ 1963 تسدد بمقتضى اتفاقات ثنائية مدتها خمس سنوات أسوة بالخطط الخمسية. ومنذ 1963 أخذت تلك الاتفاقات تحاول تحقيق التوازن بين الحقوق المتبادلة للدول الأعضاء عن طريق «تحاويل متعددة الأطراف بالروبل القابل للتحويل» في نطاق البنك الدولي للتعاون الاقتصادي وتسجيل المدفوعات العائدة لكل صفقة في حسابات ثنائية بالروبل القابل للتحويل لدى بنك التعاون المذكور الذي يقوم بإجراء التقاص بين الحقوق والذمم المتقابلة للدول الأعضاء بحيث يُغطّى الرصيد المدين لإحدى الدول لدى البنك بالرصيد الدائن المترتب لدولة أخرى. ولم يكن الروبل المذكور، على تسميته، قابلاً للتحويل لا بالذهب ولا بالنقد السوفييتي ولا بأي نقد عالمي قابل للتحويل، إنما يقبل التحويل فقط إلى بعض البضائع المحددة في الاتفاق. أما الصفقات غير التجارية، فيتم تسديدها في حسابات ثنائية بعد تحويلها إلى الروبل بمعدل قطع يختلف بين صفقة وأخرى. ولم يؤد إحداث بنك التعاون إلى زيادة ملموسة في مبادلات الدول الأعضاء. ولم يعد هذا الأسلوب مرعياً بعد التغيير الطارئ على دول أوربة الشرقية.

وفي علاقات دول العالم الثالث أو الدول الاشتراكية مع الدول المتطورة، تبرم أحياناً عقود تعاون اقتصادي تقدم فيها الدولة المتطورة التقنية الصناعية أو التجهيزات لدولة العالم الثالث مقابل حصولها على جزء من السلع المنتجة بوساطتها، وعليه فيتم التقاص بين المبالغ المترتبة على دولة العالم الثالث مقابل حصولها على دعم الدولة المتطورة بالتقنية والتجهيزات والمبالغ المترتبة على الدولة المتطورة مقابل حصولها على

البضائع التي أنتجتها دولة العالم الثالث. وقد يقضي عقد التعاون بدفع العائدات المترتبة للدولة المتطورة ببضائع غير التي انتجت نتيجة العقد المذكور بل بأي بضائع أخرى تم تصديرها للدولة المتطورة أو لدولة ثالثة، ولابد في جميع هذه الأحوال من فتح حساب تقاص ثنائي لتسجيل جميع هذه المبالغ ووفائها.



نقل التقانة

التعريف بالتقانة (التكنولوجية) ونقلها

ليس ثمة تعريف محدد للتقانة (التكنولوجية التقنية). لكن إنها الجانب التطبيقي للعلم أو هي تطبيق العلم على الإنتاج. أما نقل التقنية فالمقصود به، كما ورد في مشروع التقنين الذي أعده مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (Unctad, Cnuced)، «نقل المعارف المنهجية اللازمة لصنع سلعة أو لتطبيق وسيلة أو لأداء خدمة، بما في ذلك تقنية الإدارة والتسويق، ولا يشمل ذلك المعاملات التي تنصب على نقل البضائع».

وبموجب هذا التعريف لا يندرج ضمن عمليات نقل التقنية عملية نقل الآلات والمعدات والسلع الرأسمالية إلى الدول النامية. وهناك خلاف في وجهات النظر حول ما إذا كانت معاملات إيجار البضائع، مثل عملية إيجار العقول الإلكترونية، تدخل ضمن عمليات نقل التكنولوجية أم لا.

وتأخذ ترتيبات نقل التقنية بين الطرف المزود أو المصدر والطرف المستورد أو المتلقي للتقنية طابعاً تعاقدياً. وينطبق اصطلاح «طرف» على كل من الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين العامين منهم أو الخاصين. فأطراف عقود نقل التقنية هم عادة الشركات متعددة الجنسية أو المشروعات العامة في الدول الصناعية من جهة والمشروعات العامة في الدول النامية أو المشروعات الخاصة فيها المتفرعة أو التابعة للشركات متعددة الجنسية أو تلك المملوكة للمصالح المالية المحلية فيها من جهة أخرى.

ولا يعرف القانون الداخلي ولا القانون الدولي عقوداً مسماة باسم «عقود نقل التقنية». وينفرد كل عقد من هذه العقود بذاتيته الخاصة وبنظامه القانوني الخاص.

وعموماً تأخذ عقود نقل التقنية عدة صور أو أشكال أهمها عقود الاستثمار الأجنبي المباشر، وعقود تراخيص استغلال التقنية، وأذونات استعمال براءات الاختراع التقنية والعلاقات التجارية، والمشروعات المشتركة، وإدارة التقنية، والمساعدة الفنية أو التعاون الفني، وعقود التنظيم والتدريب والتأهيل، وعقود تسليم المفتاح Cles en main. ويختلف أثر هذه العقود في زيادة القدرة التقنية للدول المتلقية من عقد لآخر مما لا مجال لبحثه. ومما له دلالته الخطيرة أن واردات الدول المنتجة للنفط في الشرق الأوسط من التقنية أو جزءاً كبيراً منها تأخذ شكل المصانع الجاهزة أو نظام تسليم المفتاح.

ومحل عقود التقنية هو المعرفة الفنية. وتشتمل هذه العقود دائماً على عنصر أجنبي. ويلتزم الطرف المصدر للتقنية نقل العناصر المادية وغير المادية للتقنية. أما الطرف المتلقي فيلتزم بطبيعة الحال دفع بدل رسوم أو بدل استعمال التقنية المنقولة. ولا يقال إنه يلتزم دفع ثمن نقل التقنية لأن عقود نقل التقنية غالباً ما لا تنطوي على بيع التقنية المنقولة بل على مجرد حق استعمالها واستغلالها ضمن قيود معينة. ويلتزم المتلقي عادة الحفاظ على سرية التقنية المنقولة مدة معينة وعدم منافسة مصدّرها.

وتحرص البلدان النامية على الحصول على المعارف التقنية وتطبيقاتها التي تراكمت أساساً في البلدان الصناعية المتقدمة. ولكنها ترى أن هذه العملية يجب ألاّ تؤدي إلى تأبيد حالة اختلال التوازن بينهما، وذلك عن طريق إدراج شروط مقيدة في عقود نقل التقنية، من شأنها الحد من الحرية التجارية للمشروع المتلقي وتعزيز المركز الاحتكاري أو احتكار القلة لمزودي التقنية.

أما الدول الصناعية فتنطلق أساساً من مبدأ الحرية التعاقدية والمنافسة الحرة والمبادرة الاقتصادية الخاصة.

وقد تتدخل الدول المتلقية للتقنية والدول المصدرة لها عن طريق التشريع لتنظيم عقود نقل التقنية. وتبغي الدول الأولى من وراء هذا التدخل وضع القيود التي تكفل نقلاً فعلياً للتقنية. وفي المقابل، فما يهم الدول الثانية، هو وضع قيود على تصدير بعض أنواع التقنية، كتلك التي تتعلق بالدفاع الوطني، وضمان حقوق الملكية الصناعية والفكرية.

التنظيم الدولي لعمليات نقل التقنية

عنيت الدول الصناعية منذ عهد بعيد بسن التشريعات الوطنية الخاصة بحماية حقوق الملكية الصناعية. وحينما رأت أن حماية تلك الحقوق على النحو الأمثل تقتضي بسط هذه الحماية على الصعيد الدولي، فقد لجأت إلى إبرام اتفاقية باريس بشأن حماية الملكية الصناعية في عام 1883م واتفاقية بيرن لحماية الأعمال الأدبية والفنية في عام 1886م. ويمكن القول إنه مع الاتفاقية الأولى ولدت نواة النظام القانوني الدولي لنقل التقنية.

غير أن التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية السابقة الذكر قد روعي فيهما أساساً مصالح الدول الصناعية المتقدمة والمشروعات التي تتبع لها. وقد شعرت الدول النامية بضرورة إجراء تعديل جذري على القواعد التي تحكم العلاقات فيما بين مصدري ومتلقي التقنية. ولهذا فقد سعت جاهدة ولاسيما في عقد السبعينات من هذا القرن، ضمن سعيها لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد، إلى بسط رقابتها على أعمال الشركات متعددة الجنسية، وعلى الانتقال إلى عصر التقنية، عن طريق نقل الملائم منها بأقل الأعباء المالية.

وقد أخذ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على عاتقه مهمة عمل إطار قانوني دولي موحد لعمليات نقل التقنية، يأخذ بالحسبان الوضع الخاص بالدول النامية.

وشرع المؤتمر منذ عام 1970م بإعداد مشروع تقنين سلوك دولي خاص بهذه العمليات. ولكن المناقشات التي دارت في أثناء إعداد المشروع أوضحت الاختلاف الكبير في وجهات النظر بين الدول النامية والدول الصناعية المتقدمة فيما يتعلق بنقل التقنية. وبرز الخلاف واضحاً فيما يتعلق بالطبيعة القانونية للتقنين المنشود. فعلى حين أرادت الدول النامية أن يأخذ التقنين شكل معاهدة أو اتفاقية دولية تتضمن قواعد قانونية دولية ملزمة، فقد أرادت الدول الصناعية، انطلاقاً من مبدأ الحرية التعاقدية والفلسفة الليبرالية السائدة في تلك الدول، تقنيناً يقتصر على مجرد مبادئ توجيهية ليس لها أي صفة إلزامية.

ومن المسائل الخلافية كذلك مسألة القانون واجب التطبيق على عقود نقل التقنية والجهة المختصة بتسوية المنازعات الناجمة عنها. وكانت وجهة نظر الدول النامية هي تطبيق قانون الدولة المتلقية للتقنية. أما الدول الصناعية فقد أصرت على حرية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق. وعلى حين أصرت الدول النامية على اختصاص المحاكم الوطنية بتسوية المنازعات، أبدت الدول الصناعية ميلاً واضحاً إلى التحكيم.

وقد كانت هذه الخلافات وغيرها سبباً في تعليق أعمال المؤتمر في عام 1981م.

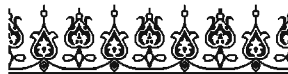
وللاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (الغات GATT) ولمنظمة التجارة العالمية التي من المفترض أنها خلفت الغات تأثيراً في عقود نقل التقنية خاصة من حيث توسيع نطاق حماية براءات الاختراع ضمن اتفاقية Trips المتفرعة عن الغات.

وتتضمن اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار لعام 1982م النص على إنشاء سلطة دولية تتولى استغلال قيعان البحار [ر.البحار (قانون ـ)] والمحيطات خارج حدود الولاية الوطنية للدول الساحلية (المنطقة الدولية). وتوجب المادة 144 من

الاتفاقية والمادة الخامسة من الملحق الثالث الخاص بالشروط الأساسية للتنقيب والاستكشاف والاستغلال على السلطة الدولية اتخاذ تدابير محددة لاكتساب الدول النامية للتقنية والمعرفة العلمية المتصلة بالأنشطة في المنطقة. وقد لقيت أحكام الجزء الحادي عشر من الاتفاقية الخاصة بالمنطقة الدولية، معارضة شديدة من الدول الصناعية الغربية عموماً والدول الرائدة في أنشطة استكشاف واستغلال موارد المنطقة وعلى رأسها الولايات المتحدة. ووقفت تلك الدول موقفاً مناوئاً من القيود الخاصة بنقل التقنية في الاتفاقية بحجة عدم اتفاقها مع حقوق الملكية الفكرية.

ولتذليل العقبات التي تقف حائلاً دون توسيع قاعدة الدول الأطراف في الاتفاقية أمكن في 28 تموز/ أيلول 1994م الوصول إلى اتفاق معدل للأحكام الخاصة بالمنطقة الدولية في الاتفاقية. وتضمن الاتفاق الجديد النص صراحة على عدم انطباق أحكام النقل الإلزامي للتقنية الواردة في الاتفاقية.

وهكذا يتضح أنه ليس هناك اليوم تنظيم دولي بمعنى الكلمة خاص بقيود نقل التقنية. وقد لا تستصدر الدول النامية تشريعات خاصة بنقل التقنية، أو تستصدر من التشريعات ما يشجع على الاستثمارات الأجنبية في هذا المجال. ومعنى ذلك أن مضمون عقود نقل التقنية إنما يحدده أطراف هذه العقود، وأن إرادة الطرف المصدّر للتقنية لها الأثر الأكبر في هذا التحديد، وهو ما ليس في صالح الدول النامية المستوردة للتقنية.



التقلبات الاقتصادية

التقلبات الاقتصادية: هي تغيرات سريعة ومتناوبة في المتغيرات الاقتصادية تدور حول اتجاه محور مستقر في المدة الطويلة أو المتوسطة، وتمثل إحدى معالم النظام الاقتصادي الذي يعتمد على قوانين السوق والمنافسة، تنعكس بظواهر متعددة على عناصر النشاط الاقتصادي، وتحدث خللاً في توازن واستقرار إحداها، أو تطال جميع قوى وعناصر هذا النشاط بحيث تصبح شاملة، تؤدي إلى تدني معدلات النمو الاقتصادي، وإلى تراجع التنمية. وغالباً ما تفضي هذه التقلبات الجزئية والشاملة إلى أزمة اقتصادية، مما يدفع الحكومات إلى اللجوء إلى وسائل مواجهتها ومعالجتها، سواءً بالاقتراض، أو فرض الضرائب، أو ضغط الإنفاق، أو كبح التضخم، من أجل إعادة التوازن وتنشيط الاقتصاد. هذه التغيرات والتقلبات في قوى السوق، تترافق دوماً بنتائج اجتماعية واقتصادية بالغة الأهمية، تنعكس في حالات البطالة والفقر، وتدني مستويات المعيشة عند قطاعات اجتماعية واسعة، وتوجه رؤوس الأموال والاستثمارات نحو مجالات نشاط اقتصادي جغرافي أو نوعي.

إن العناصر الأساسية في وضع التوازن المستقر، تعتمد على عناصر الإنتاج (العرض)، والاستهلاك (الطلب). وتوازن قوة العمل التي تتعلق (بالتشغيل والبطالة) ويدخل النقد وسيطاً في عملية التبادل بين العرض والطلب، ويشكل عنصراً رابعاً.

واستقرار هذه العناصر وفق معدلات وسطية، يحفظ للسوق توازنها. وتؤدي التقلبات التي تطرأ على هذه العناصر الأساسية، إلى تغيرات وظواهر خلل في توازن السوق الاقتصادية واستقرارها، تفضي إلى تقلبات دورية وظواهر اقتصادية جزئية

وكلية، تتخذ شكل أزمة عامة، وتظهر في صورة ركود أو كساد أو حالات تضخم وبطالة.

مظاهر التقلبات الاقتصادية

1ـ تقلبات السوق: تظهر التقلبات التي تطرأ على السوق، في حدوث خلل في توازن العرض مع الطلب،كأن يفيض الإنتاج، فيزداد عرض السلع على طلبها، مما يؤدي إلى كساد البضاعة، وتدني ربح المنتجين، نتيجة قلة الطلب، ويرتبط كل هذا بثبات الكتلة النقدية المتداولة، وانخفاض الأسعار.

والحالة الأخرى لهذا الاختلال، هي قلة العرض عن الطلب، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع، وتحقيق زيادة في أرباح المنتجين، وتدني قيمة النقد وقدرته الشرائية. مما يدفع بالمنتجين إلى زيادة الإنتاج ورفع مستوى التشغيل وزيادة الأجور.

2ـ تقلبات الأسعار: تنظم التقلبات المؤقتة في أسعار السوق، عملية العرض والطلب ففي الوقت، الذي يتوازن فيه العرض مع الطلب تكون أسعار البضاعة في السوق مطابقة لقيمتها الحقيقية، أي مطابقة للسعر الطبيعي الذي تتأرجح حوله أسعارها في السوق. وتقلبات أسعار السوق التي تتجاوز أحياناً القيمة أو السعر الطبيعي، أو تقل عنها أحياناً أخرى، تتعلق بتقلبات العرض والطلب.

3ـ تقلبات النقد: ينجم عن تقلبات قيمة النقد، تغيرات في أسعار السلع، هبوطاً أو صعوداً حسب الحال. إذ عندما يتجاوز حجم الكتلة النقدية مجموع قيم السلع المتداولة في السوق ترتفع أسعار السلع، وتنخفض من ثم قيمة النقود ذاتها والعكس صحيح أيضاً، فالأسعار ترتفع وتهبط دورياً تبعاً للقيمة الإجمالية للإنتاج وحجم الكتلة النقدية في التداول.

4ـ تقلبات أسعار الصرف: كان من جراء ضعف استقرار معدلات صرف العملات، بعد إلغاء المعيار الذهبي، وتغير معدلات الصرف وأسعار القطع تبعاً لوضع الميزان التجاري، وتعرُض هذه المعدلات إلى تغيرات مستمرة وعدم استقرار، واستحالة العودة إلى معيار الذهب، أن اتفقت الدول الصناعية الرأسمالية وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية على إحداث صندوق النقد الدولي، الذي يتولى العمل على الحفاظ على سعر تعادل ثابت للعملات. فمن خلال الاحتفاظ بكتلة من الاحتياطي من الذهب والعملات الصعبة التي يغذيه بها المساهمون، وتدفع كل دولة مساهمة، حصتها متناسبة مع أهميتها الاقتصادية، وتملك الولايات المتحدة نسبة تقترب من 40٪ من احتياطي الصندوق، يقوم الصندوق بتقديم القروض للدول التي تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها لمساعدتها في المحافظة على سعر صرف عملتها مقابل العملات الأجنبية.

وهكذا فالتقلبات التي تحدث على العملات الهامة، ولاسيما الدولار باعتباره مقياساً لتعادل العملات الأخرى، تؤثر تأثيراً واضحاً في استقرار أسعار العملات العالمية، وغالباً ما تحدث هذه التقلبات، نتيجة أزمات أو أوضاع اقتصادية، تخص الولايات المتحدة وسياستها الاقتصادية، كما في عجز الميزان التجاري الأمريكي الناجم عن زيادة الواردات، وقلة الصادرات، وعجز ميزان المدفوعات. وأصبحت مسألة استقرار أسعار الصرف والتقلبات التي تحدث على أسعار العملات مسألة اقتصادية غاية في الأهمية.

5ـ تقلبات معدلات الحسم (الفوائد): إن تقلبات معدلات الحسم والفوائد المصرفية، هي أحد مظاهر التقلبات الاقتصادية التي تفضي إلى اختلال عميق في توازن قوى السوق الاقتصادية، غالباً ما تفضي إلى أزمة شاملة.

6ـ تقلبات البورصة (الأسهم والسندات): يلجأ المستثمرون في معظم البلدان، إلى توظيف مدخراتهم، في سندات اقتراض تصدرها الحكومة (سندات الخزينة)، لتغطية جانب من عجزها المالي، أو بشراء أسهم في الشركات التجارية والصناعية والخدمية، وتشكل المضاربات المالية بين المستثمرين والمساهمين، الوسيلة الرئيسية في عمل البورصة، التي تقوم على المغامرات الطائشة أحياناً، أو المخططة أحياناً أخرى لإحداث انهيار كامل في سوق الأسهم والسندات. ومن ثم خلق أزمة شاملة، تنعكس على استقرار قيمة العملات الوطنية، وانخفاض قيمتها، وأسعار صرفها، وإفلاس عدد من الشركات بسبب هبوط قيمة أسهمها، ونشوء أوضاع اقتصادية واجتماعية يعمها الفقر والبطالة، وإفلاس طبقات اجتماعية بكاملها نتيجة انهيار قدرتها الشرائية، بسبب انخفاض قيمة دخلها الحقيقي، أمام قيمة البضائع التي تحافظ على ثبات أسعارها.وقد أدت انهيارات أسعار البورصة، والتقلبات الناشئة عنها إلى أزمات مالية شاملة.

لا تعبر التقلبات الاقتصادية في البورصة دائماً عن الوضع الحقيقي للاقتصاد في البلد، أو الأوضاع المالية لقيمة الأسهم والسندات. ولخضوعها لمبدأ المضاربات، لا تعكس بما تحققه من أرباح وخسائر للمساهمين، حقيقة الوضع المالي لقيمة هذه الأسهم، بل تخضع في أحيان كثيرة إلى تقلبات خارجة عن نطاق السوق الفعلية، وغالباً ما تتسم بعدم الاستقرار، وتستند إلى توقعات مراقبي السوق، أو إلى أحداث ذات طابع سياسي أو اقتصادي أو اجتماعي، مما يؤدي إلى تقلبات اقتصادية عميقة تصل إلى حد الانهيار الشامل و تعكس أزمة عالمية شاملة، حتى ولو استقرت في منطقة إقليمية واحدة، لترابط الاستثمارات والاحتكارات في السوق الدولية، وتضامن العملات واستنادها بدرجة أو أخرى إلى الدولار.

7ـ تقلبات ميزان المدفوعات: أصبح ميزان المدفوعات، مقياساً لصحة اقتصاد أي بلد خارجياً، وحالة تطوره ونموه داخلياً، وهو يعكس بصورة افتراضية، توازناً تقليدياً في المبادلات التجارية، ويرسم توازن العلاقات الخارجية لدولة ما، أو لمنطقة نقدية أو عدمه. ويتألف ميزان المدفوعات الجارية من العناصر الآتية:

أـ الميزان التجاري: يرسم حركة السلع المستوردة والمصدرة، ويشير تركيبه الداخلي إلى الصفة الصناعية، أو المتخلفة صناعياً للدولة، حسب نوعية البضائع المصدرة والمستوردة.

ب ـ ميزان الخدمات والمبادلات غير المنظورة مثل: (النقل، السياحة، الخدمة الحكومية).

ج ـ ميزان إيرادات الاستثمار الدائن والمدين.

د ـ ميزان عمليات رأس المال ويشمل:

ـ رؤوس الأموال المستثمرة لأجل طويل: وهو موجب للدول المقترضة وسالب للدولة المقرضة.

ـ رؤوس الأموال المستثمرة لأمد قصير: مثل تشجيع عمليات التسليف لأمد عن طريق تخفيض معدلات الحسم.

ـ ميزان التحويلات وحيدة الجانب ويشمل المعونات وتحويلات المهاجرين من الخارج وإليه.

تعد مشكلة إيجاد التوازن في ميزان المدفوعات، مستعصية بالنسبة للبلدان التي تعاني من هذا العجز، وليس أمامها سوى خيارين. أحدهما: تقليص الطلب الداخلي،

واتباع سياسة الانكماش. وثانيهما: تقليص الاستيراد وتشجيع التصدير والتوفير في الإنفاق الحكومي في الخارج.

إن عوامل التأثير وآلية التقلبات الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات، تعود بشكل جوهري إلى توازن التصدير مع الاستيراد، ونمو الاستثمارات ورؤوس الأموال، وكذلك استقرار وثبات أسعار العملات. فالخلل الناجم عن زيادة الاستيراد على التصدير يعكس خللاً في الميزان التجاري، فينعكس على ميزان المدفوعات بالعجز.

تفسير التقلبات الاقتصادية

ينطلق الفكر الاقتصادي التقليدي، من نموذج للتوازن المستقر عند مستوى التشغيل الشامل، الذي يستبعد البطالة الإجبارية أصلاً. وهذه تحدث إما بسبب تقلبات واختلالات جزئية على قوى السوق، وإما قيود مفروضة عليه، وإزالتها كفيلة بإعادة التوازن. فالأصل أن التوازن في الاقتصاد يتحقق عند مستوى التشغيل الشامل، على إمكان حدوث تقلبات اقتصادية، تمثل حالة طارئة، لن تلبث قوى السوق أن تعيدها من جديد إلى وضع التوازن.

واجهت نظام السوق الرأسمالية عبر تاريخها، سواء منها الاقتصاد ما قبل الصناعي أو بعده، تقلبات اقتصادية دورية أفضت إلى أزمات عصفت بالمجتمعات، وأدت إلى نتائج مأساوية على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، وكان أشدها أزمة 1929-1933 في الولايات المتحدة، التي نجم عنها انهيار سوق الأوراق المالية، وتفشي البطالة وإشهار إفلاس عدد من الشركات، وتدمير عدد من المصارف. مما جعل فرضية التوازن الشامل تقف عاجزة أمام هذه الظواهر الاقتصادية والتقلبات الشاملة التي عصفت بالاقتصاد العالمي. ولكن الاقتصادي كينز دفع بهذه النظرية إلى الأمام حين اعتبر أن التقلبات الاقتصادية أمر ممكن، كما أنها تساعد على إعطاء وسائل لعلاج

هذا الاختلال، ورأى أن التوازن يمكن أن يستقر عند مستويات متعددة من التشغيل، وأنه قد يستقر دون العمالة الكاملة.

وقد عالج كينز هذه التقلبات والاختلالات خلال الدورة الاقتصادية القصيرة، التي افترض فيها ثبات عوامل أساسية وهي:

- ثبات السكان.
- ثبات حجم رأس المال.
- ثبات الفن الإنتاجي.

دون أن يتناول الاستثمار كأحد المتغيرات الأساسية، ونظر إليه بوصفه جزءاً من الإنفاق والطلب الكلي. من غير أن يضيفه إلى الطاقة الإنتاجية. أو يعتبره عنصراً مغيراً لحجم رأس المال والفن الإنتاجي.

ويتطبيق المنطق التقليدي على سوق العمالة، فإن التعادل بين طلب وعرض العمل يتحقق في ظل أسلوب تغيرات الأسعار. عن طريق تغيرات الأجور. أما عند كينز فالتوازن يتحقق في ظل أسلوب جمود الأسعار (الأجور) عن طريق زيادة أو نقص العمالة (البطالة). إذ إن البطالة عنده حالة طبيعية للاقتصاد وليست استثناءً.

التقلبات الدورية

لاحظ الاقتصاديون من خلال تطورات نظام اقتصاد السوق أن النشاط الاقتصادي تنتابه تقلبات دورية يمر خلالها بثلاث مراحل متعاقبة:

الأولى: مرحلة الازدهار: وفيها يكون الطلب مساوياً للعرض، وتصل مراكز الإنتاج إلى أقصى طاقتها ويزداد الطلب، وتكون البطالة في حدها الأدنى، أي إن السوق يحقق أعلى معدل تشغيل.

الثانية: مرحلة التقلبات: يحدث خلالها تغيرات وخلل في أحد أو جميع مظاهر النشاط الاقتصادي تؤدي إلى اضطراب سوق العرض والطلب والإنتاج، وتقلبات نقدية وعدم استقرار أسعار الصرف، وارتفاع أسعار وهي ما عبر عنها ماركس بأنها التناقضات التي تؤدي إلى مرحلة الكساد والركود، وتوقف النمو الاقتصادي.

الثالثة: مرحلة الركود: وفيها ينخفض الإنتاج وتتدنى الأجور وتقل نفقات الاستهلاك والاستثمار وتهبط الأسعار وترتفع البطالة وتتدنى الأجور ويحدث الكساد في تصريف البضائع.

ثم لن تلبث الدورة أن تعود من جديد إلى الانتعاش. وهذه التقلبات الاقتصادية التي سماها جوغلار في عام 1862 بالدورات الاقتصادية تعني دراسة تكرار العودة الدورية للأزمات. وهناك دورات قصيرة شهدت منها هذه الدول نحو 13 دورة بين عامي 1820-1930 وتراوحت مدة الدورة بين 6-11سنة. والوسطي 8 سنوات. ومنها دورات قصيرة جداً، وهي ما أطلق عليها كيتشن دورات جوغلار استغرقت الواحدة منها 40 شهراً.

الاتجاهات المعاصرة للاقتصاد

إذا كانت فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية، قد واجهت مشكلة البطالة ونقص الطلب الفعلي، فقد عرف العالم بعد الحرب المشكلة ذاتها، بشكل معكوس. وهي زيادة الطلب الفعلي وزيادة الموجة التضخمية، ولم يصلح التضخم لعلاج البطالة وفقاً لقوانين كينز، وما لبثت أن ظهرت أعراض جديدة في الحالة الاقتصادية، فالبطالة لم تعد المقابل والظاهرة المضادة للتضخم، بل عرف الاقتصاد الدولي ظاهرة اجتماع البطالة مع التضخم في الوقت ذاته. وهو ما عرف بالركود التضخمي.



نظرية التكاليف

التكلفة من الناحية الاقتصادية هي قياس ما يجب أن نعطيه كي نحقق شيئاً، وتقاس بقيمة الفرصة الضائعة. ويسجل المحاسبون التكاليف التي تدفع للغير على أساس أنها تمثل تفاعل قوى العرض والطلب، إلا أنهم يسجلون تكلفة اهتلاك الأصول الثابتة من ملموسة وغير ملموسة على أساس قيمة هذه الأصول المسجلة في دفاتر المشروع في الماضي.

ولا يعترف المحاسبون غالباً بفائدة رأس المال المملوك أو راتب صاحب المشروع أو الشريك المتضامن جزءاً من التكاليف. ويطرح الاقتصاديون تكاليف المستلزمات السلعية والخدمية التي تُشترى من الغير من قيمة الإنتاج للوصول إلى الناتج الإجمالي أو القيمة المضافة الإجمالية، ثم يطرحون قيمة اهتلاك الأصول الثابتة ليتوصلوا إلى الناتج الصافي أو القيمة المضافة، التي تمثل عوائد عوامل الإنتاج المختلفة، فالأجور تمثل عائد العمل والضرائب، والرسوم تمثل عائد الحكومة والإيجار والفوائد تمثل عائد رأس المال، أما الدخل الصافي فيمثل عائد الإدارة والتنظيم.

وتصنف التكاليف بحسب وظائف المشروع، إلى تكاليف الإنتاج وتكاليف التسويق وتكاليف الإدارة والتمويل، بحيث تقاس تكاليف هذه الوظائف سنوياً عن طريق الحسابات الختامية، فحساب التشغيل يعبر عن وظيفة الإنتاج ويعمل على قياس تكلفة الإنتاج السنوية، وحساب المتاجرة يقيس وظيفة البيع، ويقيس حساب الأرباح والخسائر تكاليف وظيفتي الإدارة والتمويل.

على أن التبويب الوظيفي المشار إليه آنفاً، لا يمكِّن الإدارة من تحديد تكلفة الوحدات المنتجة أو المبيعة بدقة إذا أنتج المشروع عدة منتجات. كما أن التكلفة التي

يُتوصَّل إليها في التبويب الوظيفي هي تكلفة متوسطة على مستوى العام بطوله لا تمكن الإدارة من اتخاذ القرارات الناجمة عن اختلاف بنية التكاليف طوال العام.

لذا كان لابد من تقسيم التكاليف بحسب ارتباطها بوحدات الإنتاج إلى:

1ـ تكاليف مباشرة ترتبط مباشرة بالوحدات المنتجة أو المبيعة سواء أكانت تلك الوحدات مادية أم سلعية كالمادة الأولية التي تدخل في إنتاج الوحدات المصنعة أو عمل العمال المباشر لإنجاز عملية التصنيع.

2ـ تكاليف غير مباشرة وهي التكاليف التي تساعد في العملية الإنتاجية سواء كانت سلعية أم خدمية، أو أنها تسهم في عملية الإنتاج إسهاماً ضئيلاً أو غير مباشرة كالوقود والقوى المحركة و الطاقة الكهربائية أو أجور الحراس مثلاً.

وتقتضي الرقابة على عناصر التكاليف إعداد بيانات وتقارير التكاليف في مدد تكاليف قصيرة كأن تكون شهراً أو ثلاثة أشهر مثلاً، كما تقتضي تبويب التكاليف بحسب مراحل الإنتاج لمعرفة تكلفة كل مرحلة من المراحل على حده إذا كان الإنتاج نمطياً. أما إذا كان الإنتاج بحسب الطلب أو بموجب عقد معين تبوب جميع التكاليف بحسب تبعيتها إلى طلبية معينة أو عقد معين، أما التكاليف غير المباشرة فتحمل إلى وحدات الإنتاج السلعي أو الخدمي ضمن أسس للتحميل أهمها العلاقة السببية بين التكلفة والمنفعة الناتجة عنها وعائدية هذه المنفعة إلى طلبية معينة أو إلى وحدات معينة تتضمنها هذه الطلبية أو المرحلة أو العقد. وقد يتم تحميل التكاليف غير المباشرة ضمن أسس محددة مقدماً للعمل على تحديد تكلفة الوحدات المنتجة في الوقت المناسب ثم يتم التحميل الفعلي في نهاية المدة التكاليفية أو السنة المالية، وتعالج الفروق على حسابات تكاليف الإنتاج أو على حساب الأرباح والخسائر بحسب أهميتها النسبية.

على أن الإمعان في الرقابة على عناصر التكاليف يجعل من الضروري تقسيم المرحلة أو الطلبية أو العقد إلى مجموعة من مراكز التكلفة، ويمثل مركز التكلفة وحدة تنظيمية معينة لها مسؤول معين تربط معها عناصر التكلفة، فتكون تكلفة مركز التكلفة مجموع التكاليف المباشرة على هذا المركز. فيمكن أن تكون السيارة التي يقودها سائق معين مركزاً للتكلفة، ويمكن أن يكون قسم النسيج الذي يضم عدة أنوال مثلاً ويرأسُه مشرف معين مركزاً للتكلفة، يمكن الإدارة أن تسأله عن أي هدر أو ضياع في مركزه. وهكذا يؤدي الإمعان في تحديد مراكز التكلفة إلى تقديم بيانات مفيدة لمتخذي القرارات الإدارية من شأنها تحفيز المركز النشيط ومعاقبة المركز المهمل. إلا أن الإمعان في التقسيم الذي يعني إحداث مراكز جديدة يؤدي إلى زيادة الأعمال الكتابية التي يقتضيها تحضير بيانات التكاليف في الوقت المناسب، ولكن استخدام الحاسوب أدى إلى تخفيف عبء العمل الكتابي وجعل البيانات التكاليفية متاحة في الوقت المناسب.

إن نظرية مراكز التكلفة جعلت جميع عناصر التكاليف مباشرة في مركز معين، لكن مراكز التكلفة ذاتها تقسم إلى مراكز مباشرة تخدم عملية الإنتاج المباشر سواء أكان هذا الإنتاج سلعياً أو خدمياً، وإلى مراكز غير مباشرة تخدم الإنتاج بصورة غير مباشرة كمراكز القوة المحركة أو العمليات الإدارية أو التمويلية.

وأدّى احتدام المنافسة بين المشروعات إلى نشوء عدة نظريات للتكاليف بحسب علاقة التكاليف بحجم الإنتاج، فإذا تغيرت التكاليف طرداً مع تغير حجم الإنتاج عدَّت هذه التكاليف مباشرة أمّ متغيرة، أما العناصر التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج فهي تكاليف زمنية ثابتة لا علاقة لها بحجم الإنتاج، وإن النظريات التي نشأت عن هذا التقسيم هي:

1ـ نظرية التكاليف الإجمالية: ظهرت هذه النظرية في المراحل الأولى من تطور محاسبة التكاليف لتلبية حاجة مديري المشروعات الأساسية، وهي تحديد التكاليف اللازمة لتحديد الأسعار. وتعتمد هذه النظرية على حصر جميع النفقات المتعلقة بجميع عناصر التكاليف المباشرة وغير المباشرة في مدة التكاليف، ثم تبويب هذه العناصر تبويباً وظيفياً بحسب وظائف المشروع المتمثلة بالإنتاج والبيع والإدارة والتمويل. ثم تحميل تلك النفقات على عدد (أو وزن أو طول) الوحدات المنتجة. وبذلك تتحمل الوحدات المنتجة كافة نصيبها من جميع المصروفات المباشرة وغير المباشرة المتعلقة بوظيفة الإنتاج للوصول إلى تكلفة الإنتاج، وتقوَّم بضاعة آخر المدة على أساس تحميلها نصيبها من النفقات المباشرة وغير المباشرة، وهي الطريقة التي أوصت بها المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً (GAAP).

أمّا الوحدات المبيعة فتحمل بالإضافة إلى تكاليف الإنتاج بتكاليف البيع والتوزيع والنفقات الإدارية والمالية.

2ـ نظرية التكاليف المتغيرة أو المباشرة: تقوم هذه النظرية على تمييز التكاليف الثابتة التي لا تتغير نسبياً بتغير حجم الإنتاج، من التكاليف المتغيرة التي تتغير بتغير حجم الإنتاج، ضمن مستوى معين للطاقة المتاحة، ويتم هذا التمييز ضمن جميع وظائف المشروع. وتحسب تكاليف الإنتاج في هذه النظرية على أساس التكاليف المباشرة أو المتغيرة لعملية الإنتاج، أما التكاليف الثابتة كالاستهلاكات (الاهتلاك) التي تصيب الأصول الثابتة، فتحمل إلى حساب الدخل، أو الأرباح والخسائر، بوصفها نفقات زمنية سيتحملها المشروع سواء أزادت كمية الإنتاج أم نقصت أم توقفت.

ولما كانت جميع التكاليف المباشرة متغيرة، استخدم كثير من المراجع نظرية التكاليف المباشرة على أنها نظرية التكاليف المتغيرة، والفارق الوحيد بينهما هو أن بعض التكاليف غير المباشرة، قد تكون تكاليف متغيرة في بعض الأحيان كتكاليف الوقود مثلاً. إلا أن ضآلة قيمة مثل هذه التكاليف غير المباشرة المتغيرة جعل التكاليف المباشرة تمثل إلى حد بعيد التكاليف المتغيرة، خاصة أنها سهلة الحصر من خلال التبويب الوظيفي لعناصر التكاليف وهو التبويب الشائع في التطبيق العملي. وبدأ العمل بهذه النظرية في أعقاب الكساد الكبير في العقد الثالث من القرن العشرين. تقدم هذه النظرية القائمة على الفصل بين عناصر التكاليف الثابتة والمتغيرة، فائدة كبيرة لإدارة المشروع، في ظروف المنافسة التامة، إذ إن تجميع التكاليف المتغيرة فقط لوحدة الإنتاج، يمثل الحد الأدنى للسعر الذي يمكن للإدارة أن تبيع به، وتمثل زيادة السعر على التكاليف المتغيرة إسهاماً في تغطية التكاليف الثابتة التي يتحملها المشروع سواء أَستمر في الإنتاج أم توقف.

أما إذا توصل ربح المساهمة إلى تغطية جميع التكاليف الثابتة ضمن حجم معين للإنتاج، فإن هذا الحجم من الإنتاج يمثل نقطة التعادل التي تتعادل عندها نفقات المشروع وإيراداته من دون تحمل أيَّ خسارة أو تحقيق أيَّ أرباح. إذا شاءت الإدارة التوصل إلى ربح مخطط أضافت قيمة هذا الربح إلى التكاليف الثابتة لتحدد في ضوء هذا المجموع السعر اللازم لتحقيق ذلك في حال ثبات حجم الإنتاج، أو أنها تحدد حجم الإنتاج اللازم لتحقيق هذه النتيجة في حال ثبات السعر.

إن لنقطة التعادل المشار إليها تطبيقات إدارية واسعة الانتشار في مجال التخطيط والرقابة بوصفهما وظيفتين أساسيتين من وظائف المشروع الاقتصادي. ومن القرارات التي تتخذها الإدارة في ضوئها: تحديد الأسعار في ظروف المنافسة التامة، وإيقاف

المشروع أو استمراره في الإنتاج وتوسيع المشروع عن طريق شراء آلات أو معدات أو خطوط إنتاجية جديدة، ولابد من الانطلاق منها في دراسات الجدوى الاقتصادية في القرارات الاستثمارية.

ومع الانتشار الواسع لهذه النظرية في المجال الإداري والاقتصادي تَشترط المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً، استخدام نظرية التكاليف الإجمالية من أجل القوائم المالية المنشورة، بحيث تقوم الإدارة باستخدام نظرية التكاليف المتغيرة من أجل اتخاذ القرارات، لكنها تدخل عليها بعض التعديلات لتنسجم مع نظرية التكاليف الإجمالية من أجل إعداد الحسابات الختامية المتمثلة في التشغيل والمتاجرة والأرباح والخسائر أو إعداد قائمة الدخل.

3ـ نظرية التكاليف المستغلة: تقوم هذه النظرية على المفهوم الفني للطاقة. فتحمَّل الوحدات المنتجة بكامل تكاليف الإنتاج المتغيرة بالإضافة إلى جزء من التكاليف الثابتة يحسب على أساس مستوى استغلال الطاقة المتاحة. أما ذلك الجزء من التكاليف الثابتة الذي يمثل الطاقة غير المستغلة، فيحمَّل على حسابات النتائج أو قائمة الدخل لأنه يمثل تكاليف طاقة لم تتمكن الإدارة من الاستفادة منها.

إن عدم قابلية هذه الطريقة لاستخدام النماذج الكمية المبنية على نقطة التعادل، جعلها قليلة الاستخدام ولا تمثل بديلاً يحل محل نظرية التكاليف الإجمالية، التي تطبق لأغراض القوائم المالية المنشورة في الدول المتقدمة، وتطبق لجميع الأغراض في الدول النامية. وإن اعتمادها على مفهوم فني للطاقة أسهم في الحد من انتشارها. إلا أنها تستخدم لأغراض الرقابة، وتحليل ربحية المشروع، وتحديد الأسعار المبنية على القرارات المتخذة من سلطات التسعير في الدولة.

ولابد من الإشارة إلى أن نظرية التكاليف الإجمالية هي النظرية السائدة لأغراض إعداد القوائم المالية المنشورة في الأسواق المالية. إلا أن نظرية التكاليف المتغيرة أو المباشرة هي السائدة لأغراض القرارات الإدارية وخاصة تلك المتعلقة بالتسعير لأغراض المنافسة في الداخل والخارج، إذ تقدم التكلفة المباشرة أو المتغيرة للإنتاج لتلك القيمة التي تمثل الحد الأدنى للسعر الذي تقبل الإدارة به، أما عناصر التكاليف الأخرى (الثابتة) فهي تكاليف متحققة على الشركة سواء تم البيع أم لم يتم. وتستخدم النظرية المباشرة هذه من أجل تسعير الصادرات في قرارات التجارة الخارجية.

أما نظرية التكاليف المستغلة فهي النظرية التي تستخدم لأغراض التخطيط الاقتصادي والرقابة على استغلال الطاقة الاقتصادية المادية المتوافرة في المشروعات الاقتصادية.

التكاليف المعيارية

التكلفة المعيارية Standard Costs هي التكلفة المتوقع حدوثها لإنتاج سلع أو خدمات معينة في مرحلة مقبلة. ويتم التوصل إلى التكلفة المعيارية أو المحددة مقدماً، أو المخططة، أو النمطية، وفق أسس علمية محددة أهمها:

1ـ المعاملات الفنية المستخلصة من وصف خطوط الإنتاج أو الآلات أو المعدات، التي تبين قدرة هذه الأصول الثابتة على إنتاج عدد (أو وزن أو طول) من الوحدات الإنتاجية أو الخدمية.

2ـ المعاملات الفنية المستخلصة من العلاقة بين المدخلات من مواد أولية أو أجور عمال أو مصروفات مباشرة أخرى والمنتجات.

3ـ معدلات تحميل مبنية على نظرية التكاليف الفعلية المعتمدة في المشروع لمعالجة التكاليف غير المباشرة.

4ـ أسعار معيارية للتكاليف المباشرة من مواد وأجور ومصروفات.

5ـ الخبرة السابقة المتعلقة بالمسموحات المتعلقة بمعدلات المواد والأجور والمصروفات المباشرة المستهلكة في العملية الإنتاجية.

إن معايرة جميع تكاليف المشروع تؤدي إلى الوصول إلى موازنة تقديرية أو تخطيطية للمشروع تتنبأ بتكاليفه وإيراداته في المرحلة المقبلة. وهي تمثل هدفاً تسعى جميع المستويات الإدارية إلى تحقيقه.

وبعد تنفيذ هذه الموازنة أو الخطة، تجري مقارنة التكاليف المعيارية مع التكاليف الفعلية، لتحليل الانحرافات، عن طريق تقسيمها إلى انحرافات كمية وانحرافات سعر. لمعرفة التكاليف التي يمكن أن تتحكم بها الإدارة، وهي من ثمّ مسؤولة عن عدم القدرة على تحقيقها، والتكاليف التي لا يمكن التحكم بها كارتفاع أسعار المدخلات التي لا تتمكن الإدارة من تخفيضها.

وتستخدم الموازنات المشروعات الخاصة والحكومية منذ النصف الثاني من القرن العشرين، حتى إنَّ كثيراً من الشركات تنشر موازناتها التخطيطية عن العام المقبل مع قوائمها المالية المنشورة عن المرحلة الماضية، وهي الميزانية العمومية، وقائمة الدخل، وقائمة التدفقات النقدية.



التكامل الاقتصادي

ليس لتعبير «التكامل الاقتصادي» Economic Integration في المجال الاقتصادي معنىً محدد، فعند بعض الاقتصاديين تشمل العبارة مفهوماً اجتماعياً، وعند بعضهم الآخر تندرج تحتها أنواع مختلفة من التعاون الدولي.

ومهما اختلفت الآراء، فإن التكامل الاقتصادي صيغة من صيغ العلاقات الاقتصادية الدولية، وهي عملية تنسيق مستمرة ومتصلة، تتضمن مجموعة من الإجراءات، بهدف إزالة القيود عن حركة التجارة، وعناصر الإنتاج بين مجموعة من الدول ذات الأنظمة السياسية الاقتصادية المتجانسة، كما تتضمن عملية التنسيق بين مختلف السياسات الاقتصادية والمالية والتجارية والإنتاجية بهدف تحقيق معدل نمو مرتفع.

ويختلف مفهوم التكامل الاقتصادي باختلاف المدارس الفكرية، والظروف الموضوعية، إضافة إلى نظرة الباحث نفسه.

أنواع التكامل الاقتصادي:

يمكن النظر إلى التكامل الاقتصادي من حيث طبيعته والمستوى الذي يأخذه، لاسيما ما يتعلق بنوعية العلاقة التي تقوم بين الدول المتكاملة وطبيعة توزيع منافع التكامل وآثاره بين هذه الأطراف، ويُلمس في هذا المجال نوعان من العلاقات:

آ ـ علاقات التكامل الرأسي: ظهرت هذه العلاقات، في مرحلة الاستعمار، بين الدول المستعمِرة (بالكسر) والدول المستعمَرة (بفتح الميم).

فقد فُرض على المستعمرات أن تتخصص بإنتاج المواد الأولية في حين كانت الدول المستعمرة تقوم بتصنيع هذه المواد. إن هذا النوع من التكامل المفروض من

الدول الرأسمالية المستعمرة. يؤدي إلى تقسيم عمل غير متكافئ يجري لمصلحة الدول المتطورة، على حساب المجموعة الأخرى، ومن ثم تتسع الفجوة بينها.

ومثل هذا التكامل المفروض لا يندرج في مفهوم التكامل الاقتصادي الإرادي لمصلحة الأطراف المتكاملة.

ب ـ علاقات التكامل الأفقي: وقد بدأت هذه العلاقات بعد الحرب العالمية الثانية نتيجة الشروط الموضوعية الجديدة، ولاسيما الثورة العلمية ـ التقنية، وظهور دول المنظومة الاشتراكية واتساع حركة التحرر في العالم. وتقوم هذه العلاقة مبدئياً بين أطراف متجانسة في طبيعة أنظمتها الاقتصادية والاجتماعية أو ذات انتماء قومي أو جغرافي واحد. إضافة إلى تقارب مستوى تطورها الاقتصادي إذ تتكامل العملية الإنتاجية على أسس جديدة من التخصص وتقسيم العمل بإقامة علاقات متكافئة لتحقيق مصالح مشتركة بين الدول الأعضاء كما يمكن النظر إلى التكامل الاقتصادي من حيث طبيعة النظام الاقتصادي الاجتماعي للدول أطراف التكامل إذ يكون التكامل الرأسمالي الذي يقوم بين الدول الرأسمالية والتكامل الاشتراكي الذي يقوم بين الدول الاشتراكية وكذلك التكامل بين الدول النامية.

ويتخذ التكامل الاقتصادي صوراً تتدرج من التعاون الاقتصادي البسيط حتى الاندماج الاقتصادي الكامل ومن هذه الصور:

1-منطقة التجارة الحرة Free Trade Area

وفيها تتفق الدول الأعضاء على تخفيض القيود المفروضة على التبادل التجاري فيما بينها حتى تزول هذه القيود كلياً، وفي الوقت نفسه لا يكون للمنطقة تعرفة جمركية موحدة تطبقها على الواردات من البلاد الأخرى غير الأعضاء ومعنى هذا أن كل دولة

من الدول المنضمة إلى المنطقة تحتفظ بتعرفتها الجمركية الخاصة بها، إزاء الدول الأخرى غير الأعضاء.

2ـ الاتحاد الجمركي Customs union

إن قيام اتحاد جمركي بين بعض البلدان، يعني إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية بينها مع التزام هذه البلدان تعرفة جمركية موحدة على السلع المستوردة من بلاد خارج الاتحاد.

3ـ السوق المشتركة Common Market

وتختفي هنا القيود الكمية والرسوم الجمركية على التبادل السلعي بين الأعضاء. وإضافة إلى ذلك تختفي أيضاً القيود على انتقال عناصر الإنتاج المختلفة. وتطبق تعرفة جمركية موحدة على السلع الواردة من العالم الخارجي للبلدان المنضمة إلى السوق.

4ـ الوحدة الاقتصادية Economic union

وهي خطوة أكثر تقدماً تلي السوق المشتركة على طريق التكامل الاقتصادي. وفي ظلها لا تلغى القيود على انتقال السلع وعناصر الإنتاج، مع تطبيق تعرفة جمركية موحدة إزاء العالم الخارجي فحسب، بل يتم أيضاً، التنسيق بين السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية الخاصة بالدول الأعضاء.

5ـ التكامل الاقتصادي الكامل Total Economic Integration

وتقضي هذه المرحلة بتوحيد السياسات النقدية والضريبية والاجتماعية للدول الأعضاء، فتصبح اقتصادياتها كأنها اقتصاد واحد تسيطر عليه سلطة عليا فوق قومية Supra national في يدها اتخاذ القرارات الاقتصادية والاجتماعية للدول المندمجة كلها، ويكون لهذه القرارات صفة الإلزام.

مشاريع التكامل الاقتصادي بين البلدان العربية

تعاني البلدان العربية، بعد حصولها على استقلالها السياسي، من مشكلتي التخلف والتبعية، مع ارتباط ذلك بالتجزئة.

إن هاتين المشكلتين تعنيان:

- ضعف الترابط الاقتصادي بين البلدان العربية.

- ارتباط المصالح القطرية بالاقتصاد الرأسمالي على نحو أوثق من ارتباطها فيما بينها ومن ثم بالمصلحة القومية.

- اتساع الفجوة بين المصلحة القطرية والمصلحة القومية.

وينصب مفهوم التكامل الاقتصادي العربي على هذا الأساس على إيجاد وحدة اقتصادية كبيرة بدمج الوحدات القائمة قطرياً وقومياً، مقابل إنهاء تبعيتها للاقتصاد الرأسمالي بهدف بناء القاعدة المادية للوحدة السياسية، وذلك بالتزام التنمية المشتركة عن طريق الاستغلال الجماعي للموارد الاقتصادية لصالح الوطن العربي بكامله. وهكذا فإن التكامل الاقتصادي العربي إنما هو عملية سياسية واقتصادية طويلة الأجل تقترن بالتزام التنمية المشتركة لتحقيق هدفين مترابطين هما إنهاء التبعية، وإنهاء التجزئة بما يحقق المصلحة الاقتصادية المشتركة للدول العربية ويحمي حقوقها في تعاملها مع العالم الخارجي، ومنذ إحداث الجامعة العربية (1945) بدأت البلدان العربية تعاوناً اقتصادياً متعدد الجوانب.

وفي عام 1950 أحدث المجلس الاقتصادي العربي بموجب اتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي ونجح هذا المجلس في إقرار عدد من الاتفاقيات، لاسيما اتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتسديد المدفوعات (1953) إضافة إلى اتفاقية الوحدة

الاقتصادية العربية التي دخلت حيز التنفيذ عام 1964، وتعد هذه الاتفاقية المحاولة الأولى في إطار الجامعة التي نصت صراحة على الوحدة الاقتصادية. كما تم إنشاء مجلس الوحدة الاقتصادية العربية للإشراف على تنفيذ الاتفاقية. التي تأثرت باتفاقية السوق الأوربية المشتركة. في مجال اختيار وسيلة التكامل.

ونجح المجلس في إقرار اتفاقية السوق العربية المشتركة التي دخلت حيز التنفيذ عام 1964 بعد تصديقها من قبل كل من سورية ومصر والأردن والعراق.

اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية

وتهدف إلى قيام وحدة اقتصادية كاملة بين الأقطار العربية. وقد حددت هذه الاتفاقية مهام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية من الناحيتين التنظيمية والتشريعية وهي وضع التعرفات والأنظمة والتشريعات الهادفة إلى قيام منطقة عربية جمركية موحدة، وتنسيق سياسات التجارة الخارجية والإنماء الاقتصادي والزراعة والصناعة والتجارة الداخلية وكذلك السياسات المالية والنقدية وأنظمة النقل الموحدة وأنظمة العبور (الترانزيت) وتشريعات العمل والضمان الاجتماعي. إلى جانب تنسيق التشريعات الضريبية والرسوم. كما نصت الاتفاقية على ضرورة تحقيق انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال وحرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية وحرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي وحرية النقل والعبور واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات المدنية.

مداخل التكامل والوحدة الاقتصادية

اتبع مجلس الوحدة الاقتصادية العربية أربعة مداخل في سبيل تحقيق التكامل والوحدة الاقتصادية العربية وهي:

1ـ المدخل التجاري

2ـ المدخل الإنتاجي

3ـ مدخل تنسيق خطط التنمية

4ـ مدخل تنسيق الموقف العربي تجاه الاقتصاد الدولي.

لقد كانت محاولات التعاون والتكامل الاقتصادي العربي في المرحلة الماضية، حتى بداية عقد الثمانينات نشطة، ولدت أنماطاً مؤسسية للعلاقات العربية، ومورست فيها مناهج متعددة ومتباينة لما يمكن إدراجه تحت اسم (التكامل الاقتصادي) أو تحت اسم العمل العربي المشترك. ولكن عقد الثمانينات شهد انتكاسة للممارسات ذات التوجه التكاملي القومي. سواء من حيث أهميتها لعملية التكامل أو من حيث أسلوب العمل، أو من حيث توافر الدعم المادي والمعنوي لها.ومن خلال محاولات المسيرة التكاملية، ظهر ما يمكن تسميته «القطاع المشترك» بطابعه التنظيمي والمؤسسي بين البلدان العربية، والذي شمل مجالس ذات طبيعة تكاملية رسمية (المجلس الاقتصادي العربي) ومنظمات متخصصة رسمية (المنظمة العربية للعمل. والمنظمة العربية للتنمية الصناعية وغيرها) وشركات عربية قابضة (الشركة العربية للاستثمار وشركة تنمية الثروة الحيوانية..) ولكن التشتت قد أصاب أجهزة العمل العربي المشترك بعد توقيع اتفاقات كامب ديفيد، ودعوة الدول العربية إلى مقاطعة مصر.

والملاحظ أن المدخل التجاري للتكامل الاقتصادي العربي لم يستطع أن يحقق الهدف المنشود في تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية، فقد حال دون ذلك تماثل الهياكل الاقتصادية في هذه البلدان،، وارتباط أسواقها بالأسواق الرأسمالية العالمية.

كما أن المدخل الإنتاجي، على الرغم من أهميته، بقي عاجزاً عن تحقيق قاعدة إنتاجية قوية مشتركة، لوقوع الشركات العربية في شرك المكاتب الاستشارية الغربية، ولتحكم المصالح في قراراتها. ولخضوعها لبيروقراطية متشددة ولعدم وجود رقابة حقيقية على أعمالها، ولعدم وجود خطط واضحة لمشروعاتها. أما الاتحادات النوعية فقد بقيت هياكل من دون مضمون حيوي وعملي.

ولم تنجح فكرة تنسيق خطط التنمية القطرية ضمن مفاهيم تكاملية واحدة، بسبب سيطرة النظرة الانعزالية القطرية وهيمنة المصالح الإقليمية، ولتخلف أساليب التخطيط القطري أساساً.

أما بشأن تنسيق الموقف تجاه الاقتصاد الدولي، فقد بقيت الدول العربية منعزلة مشتتة، تحمل معها إلى المحافل الدولية أفكاراً متباينة، ينقصها التنسيق والبرمجة والمواقف الموحدة. رداً على إحباطات العمل العربي المشترك والتكامل الاقتصادي العربي، ظهرت في الثمانينات ثلاث مجموعات إقليمية عربية، هي مجلس التعاون الخليجي (1981) ومجلس التعاون العربي الذي أنشئ هو واتحاد المغرب العربي في أسبوع واحد من أواسط شهر شباط 1989.

وتضم هذه المجموعات الثلاث 15 قطراً عربياً من جملة 22 قطراً، وتشمل أكثر من ثلثي الوطن العربي وتتصرف بنحو 90٪ من موارد الطاقة التقليدية، وبثلاثة أرباع الموارد الزراعية والمائية، وبمعظم الموارد المعدنية، كما تستأثر بأوفر نصيب في عدد الجامعات ومراكز البحث العلمي، وبأعلى نسبة من الأطر والقدرات العلمية والكفاءات الفنية، وتملك المجموعات الإقليمية الثلاث مفاتيح الحوضين الغربي والشرقي للبحر المتوسط ومعابر البحر الأحمر والخليج العربي.

وعلى الرغم من كون الدول المنضمة إلى الاتحادات الإقليمية الثلاث لا تزال أعضاء في الجامعة العربية، فقد أضافت إلى هذا الانتماء القومي العريض، انتماء إقليمياً في رقعة جغرافية محدودة وأبرمت فيما بينها معاهدات واتفاقيات ليست بالضرورة متفرعة عن ميثاق الجامعة العربية، وأقدمت على وضع خطط تنفيذية قد لا يكون من مقاصدها الأساسية التنسيق مع خطة التنمية الشاملة أو مع خطة الدفاع المشترك بل قد يكون لهذه التجمعات مسوغات تنفصل عن مسوغات الجامعة العربية.

وللعمل الاقتصادي لهذه التجمعات هدف تكاملي نصت عليه مواثيقها، فهو يستهدف «تحقيق التنسيق والترابط بين البلدان الأعضاء» كما ورد في طليعة أهداف النظام الأساسي لمجلس التعاون الخليجي. أو «لتحقيق التكامل الاقتصادي تدريجياً» كما نصت اتفاقية بغداد التي أحدث بموجبها مجلس التعاون العربي. أو بقصد «تحقيق متسع اقتصادي مندمج متكامل متناسق» كما ورد في معاهدة مراكش التي أحدث بموجبها اتحاد المغرب العربي.

إن إحداث الخليج الأخيرة منذ صيف 1990، حتى قيام الحرب وما نجم عنها، تطرح مسائل جديدة أمام الدول العربية، سواء في إطار الجامعة العربية، أم في إطار الاتحادات الإقليمية الثلاث. كما أن المتغيرات على الساحة الدولية، تضع الدول العربية أمام تحديات اقتصادية وسياسية جدية تجعل من الضروري مواجهتها بروح المسؤولية والتضامن والتعاون. سعياً نحو التكامل الاقتصادي في ظل أحداث دولية سريعة تتسابق فيها دول العالم لتحتل مركزها في النظام العالمي الجديد.



التمويل الذاتي

يُعرَّف التمويل بصورة عامة، بأنّه عملية تكوين المخصصات النقدية المتاحة وتوزيعها واستخدامها لضمان استمرار عملية إعادة الإنتاج على مستوى الاقتصاد الوطني ومستوى المنشأة الإنتاجية أو الخدمية. أو بكلمة أخرى، يفترض الأخذ بمفهوم واحد لمصطلح «التمويل» في لغة الاقتصاد، بوصفه تأمين التمويل اللازم من مصادر متنوعة في صورة قيم نقدية أو عينية ذات قيمة نقدية، واستخدامها في تكوين القيم المادية والحفاظ على استمراريتها. ويندرج في تعريف التمويل بمفهومه الواسع جميع المعاملات والصفقات المالية التي يؤدي استخدامها إلى تغييرات في تركيب القيم المادية وعلاقات الملكية. وتظهر عادة في إطار معين «الميزانية»، مصادر رأس المال ومكوناته والحقوق والالتزامات المالية الأخرى.

والمهمة الأساسية للتمويل بوجه عام هي تكييف الوسائل النقدية المتاحة مع العمليات المادية بأنواعها المختلفة الضرورية اجتماعياً، لتحقيق أعلى عائد ممكن من خلال الدورة السريعة للمخصصات المالية في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي، وتحقيق مبدأ العقلانية والتوفير عند إنفاق هذه المخصصات في العمليات المادية التي يتم إنجازها على المستوى الاجتماعي وعلى مستوى المؤسسات.

تُحدِّد السياسة المالية أساليب التمويل، وهي تتطلب لتحقيق أهدافها لا الخبرة في هذا المجال فقط، بل القدرة على اتخاذ القرارات المناسبة لتحقيق ربطها مع سياسة الأنشطة الاقتصادية المختلفة كأسلوب دقيق وهادف للاستخدام الأمثل للإمكانيات التمويلية المتاحة في المؤسسات الإنتاجية والخدمية. بغية تنفيذ أهدافها المحددة عبر تحقيق الموالفة Combination المثلى، لضمان استمرارية المؤسسات وقدرتها على الوفاء

بالتزاماتها وتحقيق أفضل ربحية اقتصادية ممكنة. ويمكن تمييز أسلوبين في التمويل على مستوى المنشأة:

آ ـ التمويل الخاص والذاتي: ويشمل الأول مساهمة صاحب أو أصحاب المنشأة في التمويل، في حين يُفهم من التمويل الذاتي استخدام جزء من إيرادات المنشأة في عملية التمويل وفق قرارات إدارة المنشأة.

ب ـ التمويل الخارجي: مثل الاقتراض واستخدام بعض الاحتياطيات المالية المنصوص عنها، وفق القوانين السائدة مع التزام التسديد تجاه الغير، وما يترتب على القروض من الفوائد المتعارف عليها في المصارف والأسواق المالية أو المتفق عليها بين الأطراف في عقد الإقراض.

وتُظهر ميزانية المنشأة مصادر التمويل في جانب المطاليب التي تشمل عادة رأس المال الخاص والالتزامات المالية المترتبة على المنشأة تجاه الغير. في حين تظهر موجودات أو ممتلكات المنشأة في جانب الموجودات من ميزانية المنشأة. ومع أن ميزانية المنشأة عمل رقمي في يوم معين، يبدو في صورة ساكنة، إلا أنّ الميزانية تتسم بالتتابع والاستمرار فيما لو تمت المقارنة بين عدد من الميزانيات لعدد من السنوات. وتعني المقارنة عادة تحليل المركز المالي للمنشأة في خلال سلسلة زمنية معينة، والذي يعكس نشاط ونتائج أعمال المنشأة، أو بكلمة أخرى فإن ميزانية المنشأة ذات طبيعة ديناميكية، تظهر حركة المدخلات والمخرجات النقدية وفق القواعد المحددة في خطة تمويل المنشأة.

وبغية توضيح مفهوم التمويل الذاتي، لا بد من المقارنة بين هذا المفهوم ومفهوم رأس المال الخاص. فمن وجهة النظر القانونية يعرّف رأس المال الخاص بأنّه أحد مصادر التمويل الذي يحدد التزامات صاحب أو أصحاب المنشأة، أو بمعنى آخر الإمكانيات المالية التي يتوجب على أصحاب المنشأة توفيرها لممارسة نشاطها

الاقتصادي. وفي بعض الحالات قد ينسب إلى رأس المال الخاص الممتلكات الشخصية لصاحب المنشأة الفردية أو لأصحاب شركات الأشخاص (الشركات التضامنية على سبيل المثال). وهذا النوع من الملكية لا يظهر عادة في ميزانيات المنشأة، سواء كانت منشأة فردية أو شركة أشخاص، ومن البديهي أن يؤخذ بالحسبان في تحديد الملكية الفردية التزامات الفرد تجاه الغير. ومهما تنوعت التفسيرات فمن المتعارف عليه أن رأس المال الخاص، كأحد مصادر التمويل هو رأس المال الخاص المرتبط فقط بالنشاط الاقتصادي للمنشأة، مهما اختلف شكلها القانوني، أو هو المخصصات المالية التي توضع تحت تصرف المنشأة لمدة طويلة من الزمن، وهي تمثل الفرق بين قيمة ممتلكات المنشأة والالتزامات المالية المترتبة عليها تجاه الغير والتي تظهر في جانب المطاليب من ميزانية المنشأة. وعلى هذا الأساس فإن التمويل الخاص هو رأس المال الخاص أو مساهمة أصحاب المنشأة في التمويل بقيم نقدية أو عينية من خارج المنشأة، بحيث يحق لهم المشاركة في توزيع الربح وإدارة المنشأة. كما يتحملون مقابل ذلك نصيبهم من الخسارة.

ويختلف مفهوم التمويل الخاص عن مفهوم التمويل الذاتي الذي يأتي من داخل المنشأة باقتطاع نسبة معينة من الإيرادات التي تحققها المنشأة وتحتفظ بها مصدراً من مصادر التمويل، يوضع تحت تصرف المنشأة لمدة غير محدودة أو يستخدم كلياً أو جزئياً بعد مدة ما، لتسديد التزامات مالية معينة. فإذا ظهرت مصادر التمويل الذاتي في ميزانية المنشأة (على سبيل المثال الاحتياطيات، أو تعديل قيم ممتلكات المنشأة) يطلق عليها التمويل الذاتي الحر، وإذا لم تلحظ في الميزانية، فيطلق عليها التمويل الذاتي الخفي (على سبيل المثال الاحتياطيات المجمدة) وقد تكون خاضعة للضريبة أو معفاة منها.

وعلى هذا الأساس يمكن تمييز نوعين من التمويل الذاتي:

آ ـ التمويل الذاتي الحقيقي: وهو ـ من وجهة نظر صاحب المنشأة ـ زيادة رأس مال المنشأة، باقتطاع حصة من الربح المتحقق، بعد خصم الضريبة المترتبة عليه، وقبل أن تتم عملية توزيع الربح الصافي. إذ يتخلى مالك المنشأة أو المساهم عن هذه الحصة لزيادة رأس مال المنشأة. ويظهر هذا الجزء في حسابات الاحتياطيات في شركات الأموال، في حين يدمج مع رأس المال الأساسي في المنشأة الفردية.

ب ـ التمويل غير الحقيقي: ويختلف عن التمويل الحقيقي الذي ينجم عن تراكم جزء من الربح الصافي، والذي يصبح جزءاً من رأس المال الأساسي. في حين يوفر التمويل غير الحقيقي إمكانيات مالية جديدة لمدة زمنية معينة، وجب عندها إعادة تسديدها مقابل التزامات مالية يتوجب على المنشأة الوفاء بها عندما يحين استحقاقها. ويتكون التمويل غير الحقيقي من مصادر متنوعة، منها ما يتأتى من مزايا وإعفاءات ضريبية، مثل احتياطي ارتفاع الأسعار واحتياطي استبدال الآلات واحتياطي تشجيع التصدير وغيرها التي تنص عليها القوانين الضريبية، ومصادر أخرى مثل المبالغ المقتطعة للضمان الاجتماعي أو الرعاية الاجتماعية أو الاحتياطيات المجمدة لأغراض معينة، أو الإيرادات الناجمة عن احتياطي الاهتلاكات والتي تعد عادة من أهم مصادر التمويل الذاتي في المنشأة. وهذه الإيرادات بمختلف أنواعها والتي تحتل أهمية خاصة في عملية التمويل الذاتي، يجب تسديدها بعد مدة زمنية محددة ومن ثمّ فهي إيرادات مؤقتة.

ولهذا السبب، ومن وجهة نظر المدة الزمنية المحدودة لتوظيف الاحتياطيات في التمويل الذاتي، يطلق على هذه الإيرادات بوصفها مصادر لتمويل نشاط المنشأة «التمويل الذاتي غير الحقيقي».

عرض تاريخي

من الوجهة التاريخية تعرّض النشاط الاقتصادي لتطورات جذرية، ومر بمراحل عديدة عبر التاريخ الاقتصادي، ومن البديهي أيضاً أن يرافق هذا التطور تطور آخر ملازم له في أساليب وأشكال التمويل. ويمكن تلخيص هذا التطور في مرحلتين أساسيتين:مرحلة النشاط الاقتصادي التقليدي، أو ما يطلق عليه عملية تجديد الإنتاج البسيط، ومرحلة النشاط الاقتصادي الموسع أفقياً وعمودياً، ويطلق عليه عملية تجديد الإنتاج الموسع. وفي كلتا المرحلتين اختلف جذرياً القانون أو الدافع الأساسي للنشاط الاقتصادي، ففي الحالة الأولى كان الهدف الأساسي من عملية الإنتاج إشباع الحاجات الشخصية المباشرة، في حين أصبح الحصول على الربح الأقصى القانون الأساسي في مرحلة التطور نحو الرأسمالية. ففي المرحلة الأولى لم يكن للتمويل والبحث عن مصادره أهمية كبيرة في مزاولة النشاط الاقتصادي، وخاصة في الاقتصاد المنزلي. أما مع الانتقال إلى الرأسمالية وتزايد دور النقد في العمليات الاقتصادية تطور مفهوم التمويل من الناحية العلمية والتطبيقية، واتخذ البحث عن مصادره وأساليبه أشكالاً متنوعة. ومن بين هذه المصادر التمويل الذاتي المكتسب من الإيرادات الذاتية التي تحققها المنشأة والذي بدأ يكتسب أهمية متزايدة في عمليات التمويل وتوسيع وتفعيل النشاط الاقتصادي بغية تحقيق أقصى ريعية اقتصادية ممكنة.

دوافع التمويل الذاتي

من هذا العرض التاريخي الموجز لمفهوم التمويل الذاتي، يمكن استنتاج أن دوافع هذا الشكل من التمويل تبلورت في مرحلة تاريخية معينة. إن التمويل الذاتي يكتسب في الوقت الحاضر أهمية متزايدة، وإن الدوافع الكامنة وراءه صارت أكثر وضوحاً، فإذا اقتصرنا على توضيح دوافع التمويل الذاتي في اقتصاديات السوق، أمكن القول إنّ

قانون الربح والمنافسة الحادة بين المؤسسات الاقتصادية الإنتاجية والخدمية تدفع بالضرورة أصحاب هذه المؤسسات بالبحث عن كل وسيلة ممكنة لتثبيت موقعها في السوق ومواجهة تحديات المنافسة. وتحت تأثير هذه العوامل يجهد صاحب المنشأة الاقتصادية لتحقيق أقصى ما يمكن من الإيرادات والعائد الاقتصادي من عملية الاستثمار، التي هي العمود الفقري لمصادر التمويل الذاتي، أو بكلمة أخرى فإن إمكانيات التمويل الذاتي تتوقف على نجاح المنشأة الاقتصادي والإيرادات والعوائد المكتسبة من نشاطها الاقتصادي في السوق. وفي اقتصاديات الدول الاشتراكية (سابقاً)، وفي مرحلة متأخرة من تطورها، اتخذت خطوات ملموسة، وبدرجات متفاوتة بين دولة وأخرى، في اتجاه استقلالية المنشآت والمؤسسات الاقتصادية وتحقيق مبدأ الاعتماد الذاتي في الإدارة والتمويل، مع تقليص دور الأجهزة المركزية في مجال تخطيط المنشآت. ومع تطبيق مبادئ المحاسبة الاقتصادية صارت المنشأة الاقتصادية أكثر حرية في استخدام إمكانيات التمويل الذاتي في تطوير النشاط الاقتصادي وفق الأسس المالية والمحاسبية المعتمدة عادة في حساب التكلفة والسعر واستخدام الفوائض المالية.

فوائد التمويل الذاتي

يستنتج مما سبق، أن للتمويل الذاتي فوائد عديدة، أهمها زيادة قدرة المنشأة التمويلية التي تدعم إمكانية المنشأة على زيادة طاقتها الإنتاجية ودعم مركزها المالي، بحيث تصبح أكثر قدرة على إيجاد موقع ثابت لها في سوق المنافسة مع قابليته للتطور المستمر. ونظراً لتعدد مصادر التمويل الذاتي وتباين طبيعتها القانونية، فإن الفوائد التي يحققها هذا التمويل ليست ذات طبيعة واحدة، فكما يتبين من تعريف مفهوم التمويل الذاتي، يمكن تصنيف مصادر التمويل الذاتي في نوعين، من وجهة نظر المدة الزمنية

لكل من هذه المصادر، فالتمويل الذاتي «الحقيقي» الناجم عن اقتطاع نسبة من الربح الصافي لزيادة رأس مال المنشأة لمدة زمنية غير محددة، من غير أن ينجم عن ذلك أي التزامات مالية تجاه المنشأة نفسها أو تجاه الغير، يندمج كلياً في الدورة النقدية للمنشأة بصورة دائمة، في حين يترتب على مصادر التمويل الذاتي الأخرى التزامات واجبة التسديد بعد مدة زمنية معينة، ومن ثمّ تكون الفوائد المكتسبة منها ذات طبيعة مؤقتة، مثل احتياطي الاهتلاكات التي يتوجب استخدامها في عملية استبدال الموجودات الثابتة، والشيء نفسه ينطبق على احتياطيات الضمان الاجتماعي وما شابه ذلك.

مساوئ التمويل الذاتي

للتمويل الذاتي مساوئ تنجم في حال غياب خطة تمويل واضحة وسياسة مالية هادفة وواعية، ففي حال توافر سيولة نقدية في المنشأة (مثل احتياطي الاهتلاك)، يمكن أن تحفز صاحب المنشأة على استثمارها في مجالات أخرى، كشراء أوراق مالية، وفي مثل هذه الحالة يكمن الخطر في عدم استرداد المبالغ المستثمرة في الوقت المحدد، لاستبدال بعض أو كل الموجودات الثابتة، والنتيجة الطبيعية لذلك تكون في انخفاض قيمة ممتلكات المنشأة، ومن ثمّ تناقص رأس المال الأساسي للمنشأة، وبكلمة أخرى هذا النوع من التمويل الذاتي «غير الحقيقي»، هو ذو طبيعة مؤقتة، ويسبب خسارة للمنشأة وتقليصاً لنشاطها وغيرها من المساوئ والنتائج السلبية، إذا لم تُراع خصائص وطبيعة هذا النوع من التمويل الذاتي.

التمويل الذاتي ومبدأ الحساب الاقتصادي في الاشتراكية

من وجهة نظر علمية قد لا يختلف مفهوم التمويل الذاتي، كمقولة مالية، بين نظام اقتصادي وآخر، إلا أن الاختلاف يكمن في تحديد مصادر التمويل الذاتي وأساليب توظيفها واستخدامها. ويعود هذا التباين في الدرجة الأولى، إلى علاقات الإنتاج السائدة في المجتمع وبصورة خاصة علاقات الملكية. وعلى هذا الأساس فإن التمويل

الذاتي في الاشتراكية ذو خصائص معينة نابعة من الطبيعة الاجتماعية لملكية وسائل الإنتاج ومبدأ الحساب الاقتصادي الاشتراكي.

ويعد هذا المبدأ الشكل الاقتصادي الملائم للإنتاج السلعي ـ النقدي في النظام الاشتراكي، وعلى أساسه تتم الممارسة المخططة للمجتمع الاشتراكي للوصول إلى أعلى فعالية للعمل الاجتماعي، مع الأخذ بعين الاعتبار المصالح المادية لمؤسسات القطاع العام مع ربطها بريعية الإنتاج وتلبية الحاجات الاجتماعية والفردية وتحقيق مبدأ اقتصاد الوقت في الوحدات الاقتصادية الإنتاجية. ومن أسس الحساب الاقتصادي وجود نظام إداري يحدد مهام ومسؤولية المؤسسات الاقتصادية، وفق الأسس المعتمدة في إعداد وتنفيذ الخطط الكلية والجزئية، والتي تشمل خطط الإنتاج والتمويل وتحديد السعر والمقارنة بين التكلفة والإيراد لمعرفة الفائض المتاح، والذي يشكل مع الاحتياطيات بأنواعها المختلفة المصدر الأساسي للتمويل الذاتي.

إلا أن التطورات التي حدثت في النظام الاشتراكي، أبرزت تبايناً حاداً في العديد من الحالات بين المفهوم العلمي لمبدأ الحساب الاقتصادي في الاشتراكية وتطبيقاته العملية، فخلال مرحلة طويلة من عمر الدول الاشتراكية (سابقاً) أدت المركزية الشديدة في إدارة الاقتصاد الوطني وتفاقم البيروقراطية إلى تهميش دور المؤسسات والأفراد، بحيث فقدت المؤسسات إلى حد كبير دورها في تخطيط وإدارة مواردها المالية، ومن ثمّ لم يعد أيضاً لهذه المؤسسات حرية التصرف في مصادر التمويل الذاتي والمبادرة في تطوير وتحديث أساليب العمل ورفع إمكانيات الطاقات الإنتاجية والتسويقية، وكان ذلك من بين الأساليب التي أدت إلى إخفاق التجربة الاشتراكية.



التموين

التموين لغة: هو الإنفاق على من تجب إعالتهم وكفايتهم. يقال: مانه يمونه موناً إذا احتمل مؤونته وقام بكفايته، ومان الرجل أهلَه يمونهم موناً ومؤونة: بمعنى كفاهم وأنفق عليهم وعالهم.

أما مفهوم التموين القانوني فقد حدده القانون رقم / 122/ تاريخ 26/ 3/ 1960 الخاص بإحداث وزارة التموين، بتحديد اختصاص الوزارة بشؤون التموين عامة، وأهمها ما يأتي:

1ـ توفير المواد الغذائية والكسائية والصحية، وسائر الاحتياجات التموينية الأخرى بأفضل الشروط وأنسب الأسعار.

2ـ ضمان انتقال هذه المواد من المنتج أو المستورد إلى المستهلك بأقل التكاليف.

3ـ تنفيذ القوانين والأنظمة المتعلقة بالتموين وقمع الغش والاحتكار والاستيلاء وتنظيم حيازة المواد التموينية والاتّجار بها، وغير ذلك من الأمور التي لها صلة بأعمال الوزارة.

وحدّد القانون رقم / 158/ لعام 1960 صلاحيات الوزارة بشأن قمع الغش والتدليس، وأعطى الوزير صلاحية إصدار التعليمات الخاصة بأخذ العينات وتحديد المختبرات التي تقوم بتحليل العينات وتحديد أجور التحليل، كما حدد هذا القانون العقوبات المناسبة لجرائم الغش والتدليس.

التطور التاريخي

في الوقت الذي صدر فيه قانون إحداث الوزارة المشار إليه أعلاه، صدر قانون التموين والتسعير رقم / 123/ تاريخ 26/ 3/ 1960 الذي نص في مادته الأولى على تأليف لجنة عليا لشؤون التموين، حدّد اختصاصها بما يأتي:

1ـ اتخاذ التدابير التي تؤدي إلى توفير المواد الضرورية للمعيشة ومكافحة الغلاء، بما في ذلك استيراد هذه المواد مباشرة أو بالوساطة وتقرير بيعها بأقل من سعر التكلفة.

2ـ البت في عروض استيراد أو شراء المواد الضرورية للمعيشة لسد حاجة البلاد منها.

3ـ إبداء الرأي فيما يرى وزير التموين عرضه عليها من مشروعات القرارات التي يرغب في اتخاذها تنفيذاً لأحكام هذا القانون.

كما قضى في مادته الثانية بتأليف لجنة تنفيذية لشؤون الأسعار حدد اختصاصاتها بما يأتي:

1) مراقبة حركة الأسعار.

2) وضع أسس تحديد الأسعار للجان التسعير التي نص عليها القانون.

3) النظر في الشكاوى المتعلقة بالأسعار التي تحددها لجان التسعير، وتوجيه هذه اللجان بشأنها.

4) إبداء الرأي فيما يرى وزير التموين استشارتها فيه من شؤون التموين والأسعار.

وقد أعطى هذا القانون بعض الصلاحيات لوزير التموين، بغية ضمان تموين البلاد بالمواد والسلع التي تعد من الضروريات وتوفير الخدمات الأساسية.

ثم صدر بعد ذلك، المرسوم التشريعي رقم /158/ لعام 1969 وجاء بتعديلات جوهرية على أحكام قانون التموين والتسعير رقم /123/ لعام 1960، كان من أبرزها تغيير اسم الوزارة من وزارة التموين إلى وزارة التموين والتجارة الداخلية.

مهام التموين وأهميته

تبرز أهمية التموين ومهامه في الظروف الاستثنائية الطارئة في أثناء الحروب والكوارث الطبيعية والأزمات التموينية في ضمان تموين السكان بالمواد الضرورية الأساسية، لتوفير الطمأنينة في نفوس المواطنين وتحقيق الأمن الغذائي لهم ومنع أساليب الاحتكار والغش والتلاعب بأقوات العباد.

ويمكن تركيز مهام التموين في ضوء التعديلات التي طرأت على مهام الوزارة من خلال التعديلات القانونية وخاصة منها التعديل الحاصل بموجب المرسوم رقم /158/ لعام 1969 في الأمور الأساسية الآتية:

1ـ يبرز دور التموين في عمليات تنظيم السوق الداخلية، في منح التراخيص لأصحاب المهن التجارية وتنظيم بعض المهن والإشراف على السجل التجاري والغرف التجارية وتنظيم عمليات حماية الملكية الصناعية والتجارية وتنظيم الرخص السنوية وتوسيع شبكات توزيع المواد الحكومية والتعاونية والخاصة وضمان انتشارها في المدن والأرياف.

2ـ صار دور التموين أكثر تحديداً، وشمولاً وخاصة ما يتعلق بتحديد حاجة الاستهلاك المحلي من مختلف السلع والمواد، بالمواصفات والشروط المناسبة وتحديد خطة الطلب المتوقع للسكان على السلع والمواد، بغية توفير المواد والسلع

اللازمة لسد حاجات الاستهلاك العام والخاص في الوقت المناسب، والعمل على تقليل الفروق بين المدن والأرياف للوصول إلى تموين أمثل لجماهير الشعب.

3ـ توسعت مهام التموين في مجال التسعير ومراقبة الأسعار من خلال إيجاد جهاز مركزي للأسعار يتبعه جهاز تنفيذي في المحافظات، يضطلع بتحديد الأسعار وبدل أداء الخدمات ومراقبة الأسواق وقمع الغش ومكافحة التلاعب بالأسعار.

4ـ الاعتماد على الجمعيات التعاونية الاستهلاكية وسيلة فعّالة لتوفير احتياجات المواطنين ودعمها بكل الوسائل لتقوم بدورها الفعّال في تنمية وتطوير الاقتصاد والمجتمع في إطار الخطة العامة للدولة.

5ـ اعتماد أسلوب التخطيط في العمل التمويني لتحقيق تموين أفضل للمواطنين، وإيجاد القاعدة المادية والفنية للتجارة الداخلية وزيادة دورها في تموين السكان، وفي تنفيذ خطة الدولة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

سياسة التموين في دول العالم الثالث

تمحورت سياسة التموين في دول العالم الثالث في بداية السبعينات في محاور أساسية من أهمها:

1ـ تحقيق السيطرة التدريجية للتجارة الحكومية على تجارة الجملة، وإنشاء مؤسسات التجارة الداخلية اللازمة لتحقيق هذا الهدف.

2ـ دعم الجمعيات التعاونية الاستهلاكية وزيادة إسهامها في تجارة التجزئة.

3ـ إعادة تنظيم العلاقات في السوق على نحو يزداد معه إسهام التجارة الحكومية والتعاونية في تجارة التجزئة. وتقل فرص الاحتكار والاستغلال والتلاعب بالأسعار.

4ـ السعي إلى وضع سياسة أسعار سليمة.

5ـ توسيع شبكة التوزيع نحو الريف بهدف تقليص الفوارق بين المدن والأرياف.

6ـ تطوير المطاحن وتعميم المخابز الآلية ومراكز توزيع الخبز.

7ـ توسيع الطاقات التخزينية العادية والفنية.

8ـ تحديث أساليب العمل التجاري.

9ـ ربط خطة التجارة الداخلية بخطط الإنتاج الصناعي والزراعي بهدف تلبية حاجات المجتمع والسكان المتنامية.

وتمتاز هذه المرحلة بأنها مرحلة بناء القاعدة المادية للتموين والتجارة الداخلية، وكان الواجب الأهم هو توفير المواد في السوق وإيصالها للمستهلك بالأسعار والمواصفات المناسبة.

أما مع بداية التسعينات، وقد تغير الوضع الاقتصادي من اقتصاد الندرة في السبعينات والثمانينات إلى اقتصاد الوفرة، بعد أن سمح للقطاع الخاص بتوسيع نشاطه الاستثماري بموجب قانون الاستثمار وإفساح المجال لهذا القطاع في توفير السلع والمواد، فقد بدأت سياسة التموين بالتواؤم والتوافق مع المعطيات الجديدة، وصارت هذه السياسة تتمحور حول الأمور الأساسية الآتية:

1ـ الاهتمام برفع مستوى الأداء في مؤسسات التموين وتطوير عملها وحل الصعوبات والمشكلات التي تواجهها كي تستطيع المنافسة مع القطاع الخاص.

2ـ الاستمرار في دعم التعاون الاستهلاكي لاستمرار بقائه وقدرته على المنافسة.

3ـ التركيز على تقييد السوق الداخلية بالإعلان عن الأسعار كظاهرة حضارية لا بد منها لمصلحة المستهلك والمنتج على حد سواء.

4ـ التركيز على التقيد بالمواصفات، وقمع أساليب الغش والتلاعب بالمواد ولاسيما الغذائية منها.

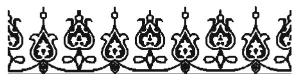
5ـ تحديد هوامش ربح للمتعاملين بالسوق الداخلية بجميع فئاتهم.

6ـ التركيز على تداول الفواتير النظامية بين المتعاملين في السوق الداخلية.

7ـ الاهتمام بالمبدعين والمخترعين ومساعدتهم في تطوير مبتكراتهم واختراعاتهم لخدمة تطوير الاقتصاد.

8ـ توسيع الطاقات التخزينية للحبوب للإقلال من الهدر والمحافظة على مخزون سليم.

9ـ توسيع طاقات المطاحن لتلبية الاحتياجات المتزايدة على مادة الدقيق.



التنبؤ الاقتصادي

التنبؤ الاقتصادي economic forecasting عملية تقدير للتطور المستقبلي لقيم الظواهر الاقتصادية استناداً إلى الوضع الراهن وإلى العوامل المؤثرة في تطور تلك الظواهر. ويقدم التنبؤ بهذا المعنى تقديرات كمية ونوعية للظواهر والمؤشرات الاقتصادية في لحظة محددة أو لمدد زمنية أطول.

ويعتمد التنبؤ الاقتصادي بصورة أساسية على السلاسل الزمنية time series وعلى العلاقات التابعية والروابط التي تربط الظواهر الاقتصادية المختلفة بالعوامل المؤثرة فيها.

ولا يهدف التنبؤ الاقتصادي إلى دراسة وتحليل علاقة الارتباط بين الظاهرة المدروسة والعوامل المؤثرة فيها بقدر ما يهدف إلى معرفة التطور الحاصل في الظاهرة. وتتم عملية التنبؤ بعد إيجاد علاقة الارتباط التي يعبر عنها بعلاقة رياضية أو نموذج رياضي بين علاقة الظاهرة بالعوامل المؤثرة فيها.

ويدرس التنبؤ تطور الظاهرة مع الزمن بوصفه عاملاً يظهر حاصل تأثير جميع العوامل المؤثرة في هذه الظاهرة. فالظواهر تتغير مع الزمن من شهر إلى آخر ومن سنة إلى أخرى، ولا يعد الزمن ذاته عاملاً مؤثراً في تطور الظواهر الاقتصادية بصفته مؤشراً موضوعياً مستقلاً عن فعل الإنسان. إلا أن الزمن ملازم لتطور الظواهر الاقتصادية ومن ثم يمكن الربط بين حالة الظاهرة واللحظة التي تقابل هذه الحالة، أو بين تطورات الظاهرة والمدة الزمنية التي جرت أو ستجري فيها تلك التطورات الناجمة عن عوامل أخرى غير الزمن تؤثر في الظاهرة وتؤدي إلى تغيرها كماً ونوعاً.

مدة التنبؤ

مدة التنبؤ هي المدة الزمنية التي يشملها التنبؤ. إذ يمكن أن يتم التنبؤ للحظة زمنية معينة أو لمدة طويلة من الزمن. وقد يكون التنبؤ قصير الأجل ويمتد حتى سنتين. أو متوسط الأجل ليشمل مدة ما بين سنتين وخمس سنوات. أو طويل الأجل لأكثر من خمس سنوات ويكون هنا منسجماً مع التخطيط طويل الأجل.

ويجب أن تكون مدة التنبؤ منسجمة مع مدة التخطيط لأنه لا يمكن القيام بالتخطيط من دون التنبؤ. فلا يمكن، مثلاً تخطيط الإنتاج أو تخطيط المبيعات من دون التنبؤ بأحوال السوق وحجم الطلب المتوقع.

مستويات التنبؤ ومجالاته

يمكن أن يكون التنبؤ على مستوى الاقتصاد الكلي أو على المستوى الجزئي. ومجالات التنبؤ واسعة جداً. فعلى المستوى الكلي يمكن التنبؤ بقيم المتغيرات الاقتصادية المختلفة للسنوات القادمة كالاستهلاك على مستوى الاقتصاد كله أو بمعدل النمو الاقتصادي أو بحجم الطلب على النقود أو بحجم الصادرات والواردات. ويمكن التنبؤ بعدد السكان في سنة قادمة استناداً إلى معدلات النمو الراهنة والمتوقعة وإلى العوامل الأخرى التي تؤثر في الزيادة السكانية. وعلى المستوى الجزئي يمكن التنبؤ، مثلاً، بحجم الكمية التي يمكن أن تطلب من سلعة معينة عند مستوى محدد من السعر في مدة زمنية محددة.

أنواع التنبؤ

يمكن التفريق بين نوعين أساسين للتنبؤ هما:

التنبؤ الداخلي: ويهدف إلى إيجاد القيم المجهولة للسلسلة الزمنية المقابلة للحظات زمنية واقعة داخل المجال الزمني الذي تدرس فيه السلسلة الزمنية المفروضة.

التنبؤ الخارجي: ويهدف إلى إيجاد قيم مجهولة للسلسلة الزمنية مقابلة للحظات زمنية واقعة خارج المجال الزمني الذي يدرس فيه تطور الظاهرة المعينة.

ويقسم التنبؤ الخارجي إلى نوعين: النوع الأول هو التنبؤ بالماضي أي حساب قيم بعض المتغيرات على نحو ارتدادي في الماضي والثاني هو التنبؤ بالمستقبل وهو الأهم طبعاً في التنبؤ الاقتصادي.

أدوات التنبؤ

يعتمد التنبؤ الاقتصادي بصورة أساسية على السلاسل الزمنية وعلى علاقات الارتباط correlation بين الظواهر الاقتصادية التي تصاغ على صورة معادلة رياضية أو نموذج رياضي.

1ـ السلاسل الزمنية: للتمكن من دراسة التغيرات التي تحصل في الظواهر الاقتصادية في المستقبل وتحديد قيم هذه التغيرات لابد من الاعتماد على إنشاء السلاسل الزمنية وتحليلها. والسلسلة الزمنية هي سلسلة من القيم العددية لمؤشر إحصائي يعكس تغير الظاهرة بالنسبة إلى الزمن. وكل قيمة عددية في السلسلة تقابل لحظة زمنية أو مدة زمنية محددة. ويمكن أن تكون المدة أياماً أو شهوراً أو سنوات. وتُنشَأ سلسلة زمنية عن طريق مراقبة الظاهرة المدروسة مدة من الزمن وقياسها في مدد زمنية متساوية بهدف الحصول على قيمها.

والهدف من دراسة السلسلة الزمنية وتحليلها هو تعرّف التغيرات التي طرأت على الظاهرة التي تمثلها في مدة من الزمن. ثم تحليل أسبابها ونتائجها وتحديد اتجاهها حتى يمكن استخدامها للتقدير والتنبؤ بالمستقبل. وتُستخدم مؤشرات الزيادة المطلقة ومؤشرات الزيادة النسبية لتحديد مقدار تغير الظاهرة المدروسة واتجاهها وسرعتها. وهي نوعان سلاسل زمنية آنية وسلاسل زمنية مديدة.

ولأن الاتجاه العام للسلاسل الزمنية يعكس تغيرات أساسية طويلة الأمد وتأخذ شكلها بصورة تدريجية، وتستمر في اتجاه واحد مدة طويلة من الزمن فإنه يمكن استخدامها للتنبؤ بالمستقبل.

وللتنبؤ بسلوك مسار الاتجاه العام للظاهرة في المستقبل يجب استخدام أحد منحنيات النمو المعبر عنها بعلاقة رياضية أو بنموذج رياضي. وباستخدام هذا النموذج الرياضي يمكن تحديد معدل نمو السلسلة الزمنية موضوع الدراسة وتحديد الاتجاه العام لهذه السلسلة وتحديد القيمة التي يمكن أن يصل إليها هذا الاتجاه في المستقبل.

2ـ علاقات الارتباط: إن تطور الظواهر الاقتصادية ما هو إلا تراكم في التغيرات الكمية يتحول إلى تغيرات نوعية. فالناتج القومي في سنة قادمة، على سبيل المثال، ما هو إلا تطور للناتج في سنوات سابقة. ومن ثم فإن دراسة وتحديد الارتباط الداخلي للسلاسل الزمنية أمر لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التنبؤ. ويعني الارتباط الداخلي تلك العلاقة التي تربط كل حد من حدود السلسلة الزمنية بالحدود التي تسبقها مباشرة. وتعطي دراسة العلاقة الداخلية فكرة واقعية عن تطور الظاهرة المدروسة استناداً إلى حالة تلك الظاهرة في لحظات أو في مدد زمنية سابقة، ولا يدخل عنصر الزمن في الدراسة هنا، بل يستعان به لترتيب الحدود ولتمييزها بعضها من بعضها الآخر.

وتتطلب عملية التنبؤ حساب القيم المتتالية اعتماداً على سابقتها، وهذا يستدعي الاعتماد على تابع المسار العام. ويتم الحصول على تابع المسار العام من حساب معامل الارتباط ورسم شكل الانتشار لتطور الظاهرة مع الزمن. ومن ثم اقتراح المسار العام وفق شكل الانتشار. وهناك عدة أساليب يمكن أن تستخدم في حساب مسار الاتجاه العام منها:

أ ـ أسلوب الرسم بصورة حرة: يمكن رسم البيانات الفعلية بصورة بيانية باستخدام مقياس رسم عادي أو لوغاريتمي، ويتسم هذا الأسلوب ببساطته المتناهية. ويصعب إعطاء تعبير رياضي دقيق لمسار الاتجاه العام بوساطته.

ب ـ أسلوب المتوسطات المتحركة: ويعتمد على تحديد طول المدة الزمنية التي تؤخذ أساساً للحساب. فكلما كانت المدة الزمنية التي يراد اتخاذها أساساً لحساب المتوسطات المتحركة أقصر أعطى مسار الاتجاه العام الناشئ توفيقاً أفضل للبيانات وأقل ابتعاداً عنها. وكلما كانت المدة الزمنية التي يراد اتخاذها أساساً لحساب المتوسطات المتحركة أطول كان مسار الاتجاه العام أقل دقة.

ج ـ أسلوب المربعات الصغرى: ويقوم على أساس أن مجموع الانحرافات المربعة بين البيانات المعطاة والقيم المحسوبة لمسار الاتجاه العام يجب أن يساوي حداً أدنى، ويعطي هذا الأسلوب توفيقاً معقولاً في أغلب الحالات.

طرق التنبؤ

يوجد طريقتان رئيستان للتنبؤ هما طريقة التمديد وطريقة الخطأ المتزايد.

التنبؤ بالنمو الاقتصادي

يمكن التنبؤ بمعدل النمو الاقتصادي لفترة قادمة من الزمن، استناداً إلى معطيات الفترة السابقة، التي تأخذ شكل سلاسل زمنية تتعلق بالدخل القومي، والدخل التصرفي، ومجمل الاستثمار العام والخاص والاستهلاك العام والخاص، والادخار العام والخاص، والمعامل الحدي للإنتاج (ويعني قيمة الإنتاج العائد للوحدة الأخيرة من رأس المال المستثمر) نسبة الإنفاق الحكومي إلى الدخل، ونسبة الواردات والصادرات إلى الدخل، ومعدل الضريبة. وذلك باستخدام النموذج الذي طوّره العالم الياباني ايتشمورا Ichimura. الذي يعتمد بالأساس على نموذج هارود ـ دومار -Harrod

للنمو. إذ قسم ايتشمورا معدل النمو في نموذج هارود ـ دومار Domar، g = vs، حيث g تمثل معدل النمو السنوي، v المعامل الحدي للإنتاج [المعامل الحدي للادخار] إلى ثلاثة أقسام. يعكس القسم الأول أثر استثمارات قطاع الأعمال الخاص في المعدل العام لنمو الاقتصاد. ويعكس القسم الثاني أثر الاستثمارات الحكومية في المعدل العام لنمو الاقتصاد.ويعكس القسم الثالث أثر العلاقات الاقتصادية الخارجية في المعدل العام لنمو الاقتصاد.

وبتقدير قيم معلمات معادلة النموذج وقيم المتغيرات في سنة الأساس وبتطبيق قيم المعلمات المحسوبة على المعادلة السابقة يمكن حساب المعدل العام لنمو الاقتصاد في سنوات قادمة، وتحديد اتجاه التطور الاقتصادي في المستقبل، وتحديد نسبة إسهام كل من قطاع الأعمال الخاص والقطاع الحكومي وقطاع العالم الخارجي في المعدل العام لنمو الاقتصاد.

التنبؤ بحالة السوق

تبنى خطط الإنتاج في المؤسسات الإنتاجية على أساس حجم الطلب المتوقع في السوق في المستقبل. ولكي تكون خطط الإنتاج ناجحة يجب إجراء تنبؤ بأحوال السوق وتقدير حجم الطلب مستقبلاً.

والتنبؤ بأحوال السوق وبحجم الكمية التي يمكن أن تطلب من سلعة معينة أو مجموعة من السلع في مدة من الزمن وعند مستوى محدد من الأسعار يعتمد على السلاسل الزمنية وعلى ميزانية الأسرة واتجاه تطور الطلب بالنسبة للصناعة التي تنتمي إليها هذه السلعة.

وتكون التنبؤات قصيرة أو متوسطة الأجل. ويعد التنبؤ طويل الأجل أساس عملية التخطيط للمدى الطويل على مستوى صناعة معينة أو مؤسسة. وتحتاج التنبؤات طويلة الأجل إلى مراجعة من وقت لآخر.

وللقيام بالتنبؤ بحالة السوق وتطور الطلب على سلعة معينة في المستقبل يجب تحليل العوامل المؤثرة في الطلب، وذلك من خلال الخطوط الآتية:

1 ـ تحليل المبيعات في السنوات السابقة من خلال السلاسل الزمنية أساساً للتنبؤ ومعرفة تأثير كل من التكلفة والسعر والكمية والدخل على الطلب.

2 ـ تحليل إمكانيات السوق المتوقعة وخصائص المستهلكين المحتملين ومعدلات السكان وتركيبهم العمري والمهني وحدة المنافسة والسلع الجديدة والبديلة والاستثمارات الجديدة.

3ـ تحليل الأحوال الاقتصادية العامة المتوقعة في البلاد: نمو الدخل القومي، ومعدلات البطالة، ونمو السكان، ومستقبل الصناعة التي تنتمي إليها السلعة.

ويمكن جمع العوامل المؤثرة في السوق وفي الطلب على سلعة معينة أو مجموعة من السلع ضمن أربع مجموعات.

أ ـ تغيرات الاتجاه العام: اتجاه الطلب في الأمد الطويل نحو الزيادة أو النقصان نتيجة للتغيرات المتعلقة بالسكان ونمو الدخل القومي وتوزيع السكان والتطور التقني.

ب ـ التغيرات الموسمية: المتعلقة بفصول السنة التي تؤثر في الطلب

ج ـ التغيرات الدورية: المتعلقة بأوقات الرواج والكساد الاقتصادي.

د ـ التغيرات الطارئة: المتعلقة بالأحداث الطارئة كالحروب والكوارث الطبيعية التي يصعب التنبؤ بها.

التنبؤ ودرجة التأكد

إن صحة ودقة القيم المتنبأ بها تتوقف على دقة الطرائق والأدوات المستخدمة في عملية التنبؤ وعلى الوزن النسبي لكل عامل من العوامل المؤثرة في الظاهرة الاقتصادية وعلى طول مدة التنبؤ. فكلما كانت مدة التنبؤ أطول انخفضت درجة التأكد. وكلما كانت تقديرات العوامل المؤثرة في الاتجاه العام للظاهرة صحيحة كان التنبؤ أكثر دقة.

وقد أسهم تطور استخدام الحاسوب واتساع مجالاته في تسهيل عملية التنبؤ والوصول إلى نتائج أكثر دقة. إذ يوجد برامج جاهزة يمكن استخدامها للتنبؤ بعد حساب معلمات معادلات التنبؤ.



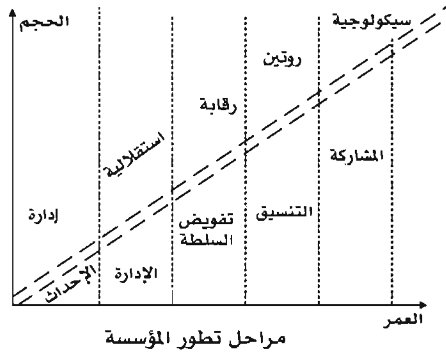
التنظيم

للبنية التنظيمية (الهيكل التنظيمي) أثر مهم في إدارة المؤسسة عامة، وتعد في العوامل الرئيسة التي تؤثر في نجاح أو إخفاق المشروعات التي تشكل أنشطتها الوظيفية بوجه خاص. وإذا نظرنا إلى المؤسسة من وجهة نظر «بنيوية» نجد أنها تتألف من مجموعة فعاليات (فرعية) مترابطة فيما بينها وفقاً لشكل البنية المعتمد الذي يحدد الأسس التي تحكم هذا الترابط. وتأخذ البنية التنظيمية للمؤسسة شكلاً جديداً في كل مرحلة من مراحل النمو التي تمر فيها، يتناسب مع تطور حجمها وتعدد فعالياتها وتنوع أنشطتها، حيث تعيش المؤسسة أزمات تنظيمية تختلف طبيعتها حسب المرحلة التي تمر بها مما يجعل من الضرورة بمكان أن يتناسب شكل التنظيم مع طبيعة كل مرحلة.

أما من وجهة نظر «وظيفية»، فتتكون المؤسسة من كتلة مشروعات تعبر عن أنشطتها المختلفة، ويُوازن بين المؤسسات من خلال قدرة كل منها على إدارة مشروعاتها. ومع تعدد المشروعات وتنوعها تظهر الحاجة إلى البحث عن بنى تنظيمية تتناسب مع طبيعة كل نمط من أنماط المشروعات المختلفة.

تمثل البنية التنظيمية نظرة هيكلية للمؤسسة يُتعرّف من خلالها البنى الفرعية التي تتألف منها، وعلاقات الارتباط فيما بينها، ويطلق على مجال تحليل البنى التنظيمية ما يسمى بعلم «تشريح المؤسسات».

مهام البنى التنظيمية



تتلخص المهام الرئيسة للبنية التنظيمية في:

- وضع مبادئ السلطة من خلال تحديد المستويات المختلفة وخطوط الاتصال بينها.
- فرض احترام الخطوط السلطوية وقواعد الإدارة.
- تعريف مسؤوليات كل فرد وفي كل مستوى وتحديد طبيعة عمله ومهامه والصلاحيات المفوضة إليه.
- توصيف المهام الوظيفية واختصاصات الوحدات العملياتية (الإنتاجية).
- تعريف مسار وخطوط تبادل المعلومات.
- تفادي حدوث خلافات بين المستويات المختلفة.

تظهر أهمية هذه المهام في مجال «إدارة المشروعات» من خلال ضرورة تعرف كل عنصر يعمل في المشروع (من مدير فني، ومدير إداري وعناصر فرق العمل) على الدور المطلوب منه والمهام والصلاحيات المفوضة إليه، إذ تشكل مسألة عدم تفهم الأدوار

بشكل جيد أحد الأسباب الفعلية للنزاعات التي تنشأ في أثناء تنفيذ المشروع، إلى جانب عدم تحديد الهدف من المشروع بوضوح، والتي تعد في أهم أسباب إخفاق المشروعات.

من أجل إدارة فعالة للمشروعات لا بد للبنى التنظيمية من أن توفر عدداً من القواعد الأساسية، وهي:

- تعريف أهداف المؤسسة عامة وأهداف المشروع الرئيسة والمرحلية خاصة.
- إيضاح الأدوار والعلاقات بين الفئات المختلفة للعاملين في المشروع.
- إيضاح الربط بين المهام الفردية والأهداف العامة للمشروع.
- السماح بالمرونة وتسريع الاتصال بين المستويات المختلفة فيما يتعلق باتخاذ القرار.
- المحافظة على توازن فريق العمل والمقدرة على مواجهة التغيرات الطارئة.
- تشجيع المبادرة والتطوير الذاتي لدى العاملين في المشروع.
- تكريس مبدأ الفاعلية وتطبيق المفهومات الاقتصادية خلال تنفيذ المشروع.

الأشكال الرئيسة للبنى التنظيمية

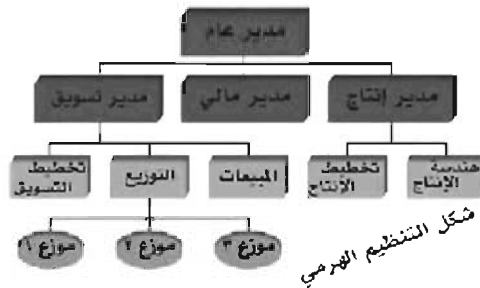
يتجلى الاختلاف الأساسي بين أشكال البنى التنظيمية من حيث درجة تحقيقها لهذه المهام والمرونة التي توفرها لتطبيق القواعد، والتي يمكن التعبير عنها بشكل آخر من خلال التطرق لمفهومي «مركزية» و«لامركزية» السلطة واتخاذ القرار. حيث ينصب اهتمام المختصين في هذا المجال من العلوم في إيجاد بنى تنظيمية تسمح بتحقيق أكبر درجة من التوازن بين ميزات كل من هذين المفهومين.

أشكال التنظيم الأساسية هي:

- التنظيم الهرمي traditional organization
- التنظيم الوظيفي functional organization
- التنظيم المزدوج staff&line organization
- التنظيم المصفوفي matrix organization الدائمة أو المؤقتة.

لكل من هذه الأشكال ميزاته ومساوئه، ويعود لإدارة المؤسسة قرار اختيار شكل التنظيم الذي يتناسب مع طبيعة أنشطتها وذلك في كل مرحلة من مراحل نموها، ولا بد للبنى من أن تكون مرنة وقابلة للتطوير ومواجهة التغيرات.

التنظيم الهرمي



شكل التنظيم الهرمي

يعتمد التنظيم الهرمي على:

- مبدأ مركزية اتخاذ القرار في قمة الهرم السلطوي.
- تكريس مفهوم «وحدة القيادة».
- توحيد شكل البنية التنظيمية ضمن كافة الفعاليات الفرعية.
- علاقات وخطوط اتصال رسمية.

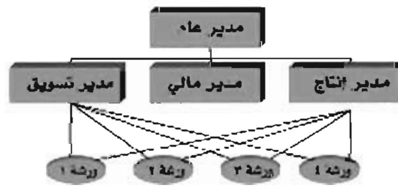
مزايا التنظيم الهرمي:

- وضوح في السلطة وخطوط الاتصال.
- رقابة إدارية جيدة.
- سياسة واحدة في الفعاليات المختلفة.
- مسؤوليات محددة وعلاقات واضحة.

مساوئ التنظيم الهرمي:

- المركزية الزائدة.
- ازدواجية الجهود في الفعاليات المختلفة.
- بطء في تداول المعلومات.
- إجراءات معقدة لاتخاذ القرار.
- صعوبة في مواجهة التغيرات.

التنظيم الوظيفي:



شكل التنظيم الوظيفي

يعتمد التنظيم الوظيفي على:

- مبدأ «الربط بين الكفاءة والمسؤولية».
- تكريس مفهوم «التخصصية».
- المشاركة في اتخاذ القرار.
- توزيع المسؤوليات.

مزايا التنظيم الوظيفي:

- الابتعاد عن المركزية.
- وجود التخصصية
- تجنب تعددية المستويات.
- مرونة في الاتصالات.

مساوئ التنظيم الوظيفي:

- صعوبة تحديد مسؤولية النجاح أو الإخفاق.
- ازدواجية السلطة والقرار.
- لكل مرؤوس عدة رؤساء.
- صعوبة التنسيق بين الجهات المختلفة.
- ضعف في إدارة العاملين.
- نشوء خلافات بين الفعاليات.

التنظيم المزدوج:



شكل التنظيم المزدوج

يعتمد التنظيم المزدوج على:

- مبدأ الدمج بين مزايا كل من وحدة القيادة والتخصصية.
- اعتماد نوعين لخطوط الاتصال (سلطوية، وظيفية).
- الفصل بين الأوامر الإدارية والخبرة الفنية.

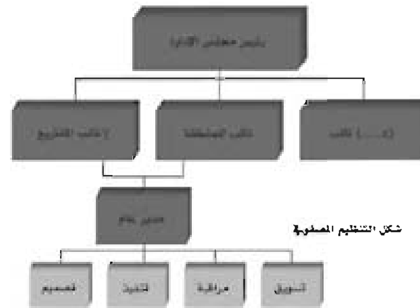
مزايا التنظيم المزدوج:

- المحافظة على السلطة القيادية.
- التقليل من عدد المستويات.
- الابتعاد عن ازدواجية السلطة.

مساوئ التنظيم المزدوج:

- صعوبة المحافظة على توازن بين الطرفين.
- اقتصار الخبرة الفنية على دور استشاري.
- مركزية اتخاذ القرار.

التنظيم المصفوفي:



شكل التنظيم المصفوفي

يعتمد التنظيم المصفوفي على:

- مبدأ الدمج بين مزايا البنى التنظيمية الأخرى.

- تضحي بمبدأ « وحدة القيادة».

- للبنية المصفوفية شكل دائم وشكل مؤقت (بنية مشروعات).

مزايا التنظيم المصفوفي:

- تحقيق مبدأ التخصصية.

- الابتعاد عن المركزية.

- رقابة إدارية جيدة.

- إعطاء القرار الفني نفس وزن القرار الإداري.

مساوئ التنظيم المصفوفي:

- تكاليف إدارية باهظة.

- الحفاظ على توازن ضعيف في السلطة.

- مشكلات نفسية / سيكولوجية.

- نزاع وصعوبة في تحديد الأهداف ومسؤولية النجاح أو الإخفاق.

إن الموازنة بين أشكال البنى التنظيمية لا يبرر تقييمها بشكل مطلق، ومن ثم لا يوجد بنى جيدة وبنى سيئة، وإنما بنى تناسب مؤسسة ما أكثر من بنى أخرى أخذاً بالاعتبار لطبيعتها والعوامل الخاصة بها.

وتجدر الإشارة إلى أنه ليس بالضرورة أن تأخذ كافة الفعاليات الفرعية شكلاً نمطياً للبنية التنظيمية يماثل شكل البنية العام للمؤسسة، بل لا بد من التوفيق بين طبيعة أعمال هذه الفعاليات مع أشكال البنى التي تناسبها.

العوامل التي تؤثر في اختيار شكل البنية التنظيمية:

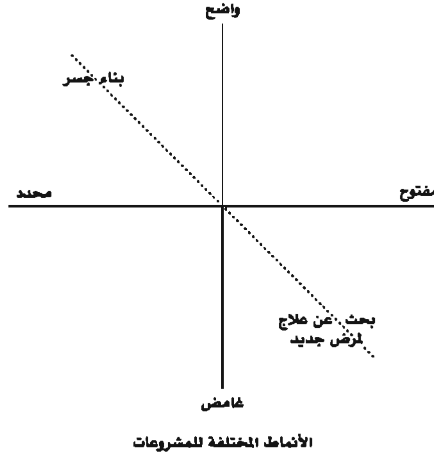
هناك نوعان من المتغيرات:

- متغيرات داخلية: الحجم، النمط التقاني.

- متغيرات خارجية: المحيط الاقتصادي (المنافسة، السوق).

يعتقد كثير من المختصين أن الحجم هو العامل الأساسي في تحديد شكل البنية التنظيمية، ويختلفون في ذلك مع الذين يرجحون النمط التقاني الذي تعمل به المؤسسة، وأيضاً مع الفئات التي تعطي أهمية أكبر للمحيط الاقتصادي أو للبيئة الاقتصادية للمؤسسة.

مع الأهمية النسبية لحجم المؤسسة في تحديد شكل بنيتها التنظيمية، والاتفاق على الدور الذي تؤديه البيئة الاقتصادية في هذا المجال، فإن تجارب المؤسسات في إدارة مشروعاتها قد أظهرت علاقة وثيقة بين شكل البنية التنظيمية والنمط التقاني، وانعكاس حسن اختيار شكل البنية المناسب لطبيعة المشاريع على نجاحها.



الأنماط المختلفة للمشروعات

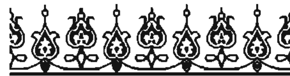
إن التحدث عن إدارة المشروعات عموماً، يدعو إلى ضرورة تعرف محاور وأنماط المشروعات المختلفة من حيث أهدافها وطبيعتها ومستلزماتها البشرية والمالية والفنية، والربط بين أنماطها والبنى التنظيمية الملائمة لها، حيث يتطلب كل نمط من أنماط المشروعات إدارة تتناسب وطبيعته. ويمكن التعبير عن الاختلاف فيما بين المشروعات باستخدام معياري : درجة تحديد الهدف ووضوح الرؤية. فتختلف على سبيل المثال طبيعة إدارة المشروعات ذات الهدف المحدد والرؤية الواضحة (مشروعات هندسية: بناء جسر بين ضفتي نهر)، عن المشروعات ذات الهدف المفتوح والرؤية الغامضة (مشروعات البحث العلمي: البحث عن علاج لمرض جديد).

تتفاوت درجة المقدرة على تطبيق طرق إدارة المشروعات وفاعليتها في كلتا الحالتين، حيث ننتقل من حالة الإدارة التطبيقية العلمية للمشروعات الهندسية إلى الإدارة الاستراتيجية لمشروعات البحث العلمي.

ومن أشكال التنظيم الأكثر ملائمة لإدارة المشروعات:

- التنظيم الوظيفي: يجري تنفيذ المشروعات ضمن الفعاليات المختلفة في المؤسسة دون تعديل في البنية، إذ يتبع العاملون لرؤسائهم المباشرين في العمل.
- التنظيم بحسب المشروعات pure project organization: يعمل العاملون في المشروع تحت قيادة مدير المشروع مباشرة وضمن وحدة تنظيمية خاصة.
- التنظيم المصفوفي: يعمل العاملون في المشروع تحت قيادة مدير المشروع فيما يتعلق بالمشروع ويخضعون لرئيسهم المباشر في العمل فيما يتعلق بالأمور الأخرى.

ويكمن دور الإدارة الناجحة في إيجاد البنى التنظيمية الملائمة للطبيعة الخاصة بكل نمط من الأنماط المختلفة للمشروعات.



التنمية الإدارية

النشأة والتطور

نشأت الحاجة إلى التنمية development مع تطور حجم وحدات الأعمال ونشوء المشروعات الكبرى التي تضم أعداداً هائلة من العاملين، وتستخدم لتسيير أعمالها رؤوس أموال ضخمة. ومع تعقد طبيعة الأسواق واتساعها، صار من الصعب على شخص واحد، هو المالك، أن يدير تلك المشروعات الضخمة.

وقد دعا ذلك إلى فصل الملكية عن الإدارة وبروز الحاجة إلى توفير قيادات بديلة. وبرزت أولى لبنات العلوم الإدارية مع الرواد الأوائل الذين كان معظمهم يتولى مناصب إدارية في وحدات الأعمال الكبيرة، فأدخلوا المبادىء العلمية في الإدارة. وفي الوقت نفسه، اهتم المتخصصون من مختلف العلوم الاجتماعية، وقاموا بأبحاث تشمل أهم الظاهرات الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع المعاصر وتأثير المؤسسات الكبيرة واتساع حجومها وطرق اتخاذ قراراتها والعلاقات التي تنميها فيما بينها، ومع الزمن نمت العلاقة، وتوافرت القاعدة المعرفية للتعاون بين الشركات الكبرى والعناصر الأكاديمية في الجامعات، فسمح ذلك بتطوير وسائل التدريب ووضع البرامج التي تساعد في تكوين المهارات الضرورية وتطويرها لتوفير الأطر اللازمة للوظائف الإدارية بوحدات الأعمال.

وبعد الحرب العالمية الثانية نما النشاط التعليمي والتدريبي والاستشاري والبحثي المتعلق بالإدارة، ولاسيما في الولايات المتحدة الأمريكية حيث تبوأت مؤسسات الأعمال المركز القيادي في العالم، واهتمت بقضية التنمية الإدارية. ومع بداية الستينات وبفضل جهود نخبة من علماء الإدارة العامة المقارنة وكبار مفكريها المعاصرين وعلى

رأسهم فريد ريغز F.Riggs، ووليم سيفن W.Siffin، ولا بالومبارد La Palompard، وآخرون غيرهم ممن أسهموا في تنظيم حركة جماعة الإدارة المقارنة Comparative Administation Group صارت التنمية الإدارية من مسؤولية وحدات الأعمال التي تستعين بخدمات المؤسسات العلمية والبحثية والاستشارية.

ولم تقتصر عملية التنمية على المؤسسات فقط بل امتدت إلى نطاق الدولة، إذ أخذت الحكومات بزمام الأمور في هذا المجال ولجأت إلى بناء المؤسسات السياسية والاقتصادية والاجتماعية بغية القيام بوظائفها عن طريق هذه المؤسسات والأجهزة الإدارية.

تعريف التنمية الإدارية

من الطبيعي أن ينال مصطلح التنمية الإدارية نصيبه من الغموض الذي اكتنف مصطلح التنمية بمعناها الشامل، وأن تنعكس الاختلافات في وجهات النظر الأكاديمية والتطبيقية والفلسفية على مضمونه ومحتواه.

يشير لفظ التنمية إلى العمليات المخططة الهادفة إلى إجراء التحسين والتطوير في المجالات المختلفة. وفي مجال الأفراد يقصد بها بالمعنى الواسع جميع العمليات الرسمية وغير الرسمية التي تؤدي إلى زيادة معارف الأفراد وتنمية مهاراتهم وتغيير اتجاهاتهم. وتحدث التنمية الرسمية عندما يتعلم الفرد نتيجة للمشاركة في البرامج التعليمية التي تتم في إطار تنظيمي رسمي. أي إن هناك شكلاً معيناً لهذه العملية يجمع الأفراد في فصل دراسي. في حين تحدث التنمية غير الرسمية من خلال المواقف التي يواجهها الفرد في حياته. أما مفهوم التنمية الإدارية فينصرف إلى معنيين:

الأول: هو المعنى الشامل الذي يتضمن عمليات التطوير في جميع النواحي الإدارية من تخطيط وتنظيم وإعداد الأفراد وحسن اختيارهم وتبسيط الإجراءات

ووضع نظم الرقابة السليمة. أو بمعنى آخر إنها تشير إلى عمليات الإصلاح الإداري والتطوير التنظيمي للارتقاء بالمؤسسة.

أما المعنى الثاني للتنمية الإدارية، وهو المعنى الضيق، فيشير إلى تدريب القيادات الإدارية في المؤسسة.

إن استخدام اصطلاح التدريب في مجال العمال والصناعة سابقاً، يشير إلى عمليات تنمية المهارات والمعارف لدى جميع العاملين بمن فيهم شاغلو المستويات الإدارية، أما في السنوات الأخيرة فيشير التدريب إلى تنمية معارف العاملين ومهاراتهم في المستوى الأقل في حين تشير عملية التنمية الإدارية إلى الأنشطة التدريبية التي تقدم للقيادات الإدارية، ومن هنا يتضح أن معيار التفريق بين كل من التدريب والتنمية الإدارية هو اختلاف المستويات التنظيمية للأفراد المتدربين.

يقول خبراء الأمم المتحدة في الإدارة العامة إن مفهوم التنمية الإدارية يرتكز على عنصرين أساسيين هما: إدارة التنمية development administration، والتنمية الإدارية administrative development، ويشير العنصر الأول إلى الأساليب التي تستخدمها المنظمات الكبرى لاسيما الحكومات في تنفيذ السياسات والخطط الرامية إلى تحقيق أهداف التنمية. ويشير العنصر الثاني إلى تعزيز القدرات وسيلةً لزيادة فرص النجاح في تنفيذ برامج التنمية المطلوبة.

وهكذا، فإن إدارة التنمية تعد، بوجه عام، أداة لتحقيق أهداف مرغوب فيها لرفع مستوى السكان عن طريق البرامج الاقتصادية والاجتماعية. أما التنمية الإدارية فتعني تكوين القدرة الإدارية، وتوسيعها وتطويرها برفع قدرة المؤسسات والمنظمات الإدارية على القيام بوضع الخطط والأهداف والبرامج المتعلقة بالتنمية، وتنفيذها. كما تشمل تحسين مقدرة الإداريين العاملين على القيام بمهام التنمية بكفاية عالية.

ويمكن أن يُستخلص من المفهومين السابقين أن التنمية الإدارية هي جهد يهدف إلى تطوير القدرة الإدارية وتنميتها في المؤسسات والأجهزة المعنية بتنفيذ مشروعات التنمية بالقدر الذي يؤدي إلى جعل إدارة التنمية ذات كفاية عالية وفاعلة في تحديد الأهداف العامة للتنمية واختيار البدائل، وتحديد الأولويات ووضعها موضع التنفيذ.

التنمية الإدارية في الدول النامية

تشير تجارب كثير من الدول النامية إلى أن مستوى أجهزتها الإدارية كان قاصراً عن إدارة تنمية الخطط التي تبنتها هذه الدول. ذلك أن الفرق الكبير بين طموحات برامج التنمية والقدرة على القيام بأعباء التنمية، لم يكن إلا نتيجة لضعف الجهاز الإداري للدولة. هذا الضعف يعود إلى أنّ هذه البلدان تعرضت عهوداً طويلة للسيطرة الاستعمارية المباشرة أو غير المباشرة، وألحقت بالأسواق الرأسمالية. وترتب على ذلك كثير من الآثار الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

كما أن نظام الإدارة في الدول المستعمرة بُنيَ على أساس شكلي يتفق وأنظمة الخدمة المدنية على غرار الأنظمة الإدارية.

أما أسباب التخلف الإداري في الدول النامية فتعود إلى عدة عوامل:

1ـ السيطرة الاستعمارية والاحتلال الأجنبي لمدد متفاوتة. مما جعل النشاط الإداري يتركز بأيدي الكوادر الأجنبية المسؤولة عن الإدارات في هذه الأقطار.

2ـ التخلف الموروث في جميع الدول النامية في مرحلة ما قبل الغزو الاستعماري، الذي يشمل الجوانب الاجتماعية والسياسية والاقتصادية والثقافية. إضافة إلى الجهل والمرض مما جعل هذه الأمصار غير قادرة على إدارة شؤونها.

3ـ تخلف النظم الإدارية في الدول النامية وعدم قدرتها على تحقيق التنمية الشاملة.

4ـ ثقل المهام المطلوبة من الإدارة في الدول النامية في مرحلتها الحالية بوصفها إدارة تنمية في الدرجة الأولى، بمعنى إدارة تطوير، ويجب أن تخطط وتعد لتحمل عبء تحقيق التنمية بوصفها هي الأداة التي تحقق وظيفة الدولة.

5ـ إن البيروقراطية في الدول النامية كنظام موروث، انعكاس للأمور الأربعة السابقة، وهي من ثمّ ناتج للتخلف والاستعمار، وربما تكون هي ذاتها المشكلة، هذه البيروقراطية غير قادرة على أداء الوظائف العادية للدولة بعد زوال الاستعمار لأسباب كثيرة منها: أنها تفتقر إلى الكفاية وإلى التدريبات، والوسائل الحديثة في الإدارة العامة.

من هنا برزت ضرورة الإصلاح الإداري وإعادة التنظيم في الدول النامية لتؤكد استقلالها السياسي. وهذا ما يؤلف مضمون التنمية الإدارية.

إذا كانت مظاهر التخلف الإداري في الدول النامية تعزى بالأساس إلى التبعية والاستعمار والتخلف فإن الوجه الحديث للتخلف الإداري ينطلق من مساوىء عدة منها:

التضخم في الجهاز الإداري لدى الحكومة وقطاعها العام، وتعدد مستويات التنظيم والإهمال، والروتين والتمسك بحرفية القانون والتحايل عليه، والهدر والمحاباة وضعف الخلق الإداري والمركزية الشديدة، وعدم وضع الرجل المناسب في المكان المناسب....الخ.

إن مهمة تكوين جهاز إداري تتركز وظيفته في التنمية تكمن في العمل على سد الفجوة الموجودة بين آمال السياسة العامة الوطنية، وإمكانية تنفيذها. وهكذا تكون التنمية الإدارية أحد الأمور الأساسية المتممة للتنمية الوطنية. لذا لابد من تطوير

الجهاز الإداري القائم لكي يتمكن من القيام بأعباء التنمية المسندة إليه، لأنه الوسيلة لتحقيق التغيير الاقتصادي والاجتماعي والحضاري الذي تعيشه الدول النامية ولكن حتى تنجح أيّ تجربة في مجالي الإصلاح والتنمية الإدارية لابد من مراعاة الأمور الآتية:

1ـ دعم القيادة السياسية لبرامج الإصلاح الإداري وتبنٍ كامل لجميع النشاطات المتعلقة ببرامج الإصلاح.

2ـ توفير المعلومات والإحصاءات الدقيقة لمصممي برامج الإصلاح الإداري.

3ـ رضا مختلف المنظمات والمؤسسات الإدارية وقبولها لبرامج وسياسات الإصلاح الإداري.

4ـ وجود مستوى معقول من المرونة في وضع التشريعات وصوغ القوانين بما يحقق قدراً كافياً من التجديد والتغيير.

5ـ ضرورة مراعاة إعادة توزيع القوى العاملة بحسب برامج الإصلاح وإعادة تأهيلها وتدريبها بما يتناسب واحتياجات العمل، ويتمشى مع ظروف وتائر التغيير.

6ـ إعادة النظر في برامج التعليم والتدريب وربطها باحتياجات التنمية ومستلزماتها وبقدرات المتدربين على استيعاب المعلومات وتوظيفها لأغراض التنمية.

إن جهود التطوير الإداري في الدول النامية يجب أن تنطلق من أن الإدارة صارت علماً له قواعده وأدواته ووسائله التي تطبق ويمكن استخدامها في كل الظروف والأحوال، وأن اتباع مبادىء الإدارة العلمية كفيل بتحقيق النجاح في قيادة كل أنواع المؤسسات الإدارية، وأن وسائل التدريب الإداري وتطوير القدرات الإدارية التي استخدمت بنجاح في الدول الصناعية المتقدمة يمكن أن تساعد في نقل الخبرة والمعرفة واكتساب المهارات والقدرات في البلدان النامية، ما قد يكون هناك من فروق في

الظروف الاقتصادية والاجتماعية، واختلاف في الثقافة والتقاليد والعادات بين الدول النامية والدول المتقدمة يجب أخذها في الحسبان.

مؤسسات التنمية الإدارية

إن عملية التنمية الإدارية مترابطة الحلقات تهدف إلى تطوير القدرات وزيادة فاعلية الأجهزة الإدارية من أجل تحقيق التنمية الشاملة، ويتطلب ذلك بطبيعة الحال تضافر جهود المؤسسات الإدارية ولاسيما المعنية منها بالتنمية الإدارية. ويمكن القول إن متطلبات التنمية الشاملة هي من التشعب والكثرة بحيث تتطلب أجهزة إدارية فعالة لتحمل أعبائها ومطالبها التي أهمها:

آ ـ الفعالية في إعداد الخطط وتنفيذها.

ب ـ الفعالية في توفير المصادر المالية وحسن إدارتها فنياً وسلوكياً.

ج ـ تحقيق فاعلية القوى العاملة إعداداً وتأهيلاً.

د ـ القابلية للتطوير التنظيمي وكسر حدة مقاومة التغيير لمجابهة متطلبات التنمية.

هـ ـ تطوير الأنظمة والأساليب والتقنية الحديثة، وجعلها أدوات لخدمة أهداف التنمية.

ز ـ الانفتاح على حصيلة المعرفة والفكر والبحث العلمي واستخدام المفيد منها لأغراض التنمية.

ومن هنا نشأت أهمية إيجاد أجهزة ومؤسسات للتنمية الإدارية تتولى هذا الجانب المهم من جوانب التنمية ولهذه المؤسسات تسميات مختلفة.

محاور التنمية الإدارية

تعددت المحاور المطروحة للبدء بالتنمية، وتنوعت الأساليب والكيفيات التي اعتمدت عليها الدول المتقدمة والنامية من أجل تحقيقها. ففي بعض الأحيان اتسمت هذه الأساليب بالارتجال والعفوية عند بعض الدول، في حين حاول بعضها الآخر أن ينتقي المنهجية الأكثر ملاءمة لظروفه وإمكانيته. لذا فإن الأولويات عند انتقاء أحد المحاور كانت تأتي تبعاً لما تراه الدولة أو الإدارة مناسباً لظروفها. إلا أنه مهما كانت السبل المؤدية إلى تحقيق التنمية الإدارية متعددة، فإنها في النهاية يجب أن تؤدي إلى إحداث التغيير الجذري في سلوك الجهاز الإداري بهدف رفع كفايته وجاهزيته من خلال تحريك وتحديث كل مكوناته وعناصره ومستوياته.

هذه المحاور يجب أن يُنظر إليها كوسيلة للدخول في عملية التنمية الإدارية، وذلك بحسب الأهمية التي يعطيها القائمون على التنمية لهذا المحور أو ذاك.

1ـ المحور القانوني: يؤكد بعض المتأثرين بالاتجاه القانوني والتشريعي الذين ينظرون إلى السلوك الإداري على أنه تصرف قانوني قبل كل شيء، أنه من الضروري البدء بتغيير القوانين والتشريعات والنظم واللوائح التي تضبط العمليات الإدارية وتنظمها وتوضح المسؤوليات وتقسم الصلاحيات والسلطات.

وحتى يكون هناك أي تغيير يجب أن يكون منسجماً مع التشريعات والقوانين. إن لهذا الرأي مسوغاته، ولكن تغيير القوانين واللوائح والنظم لا يؤدي بالضرورة إلى تغيير فعلي وواقعي في رفع كفاية الجهاز الإداري.

2ـ المحور التنظيمي: أنصار هذا المحور يقولون إنه يجب البدء ببناء المؤسسات والأطر التنظيمية الجديدة أو إعادة تنظيم الجهاز الإداري بجميع وحداته وأقسامه لجعلها أكثر تخصصاً من جهة، وإزالة الازدواجية والتضارب بين أعمالها من جهة أخرى،

بالإضافة إلى تبسيط الإجراءات وتنميط نظمها ووضع النماذج التي تساعد على تقييم الأداء وقياس العمل.

هذه الأطر الهيكلية والمنظمات كلما كانت مرنة وواضحة وملائمة لطبيعة العاملين وللوظائف التي ينفذونها، ازدادت فاعلية المؤسسات وارتفعت إنتاجية الأفراد. يقول أصحاب هذا المحور بضرورة إنشاء جهاز للإصلاح يتولى مسؤولية تنفيذ الإصلاح الإداري الذي تقره السلطات السياسية.

إن هذا المحور يستند إلى معطيات معقولة ومقبولة الأمر الذي دعا بعض الخبراء والاختصاصيين إلى الاهتمام بتطبيقه، وقد أعطى بعض النتائج الملموسة. غير أنه لوحظ أن إعادة بناء الهياكل والأطر التنظيمية (البنية الداخلية) وحده لا يمكن أن يحقق ما هو مرجو من عملية التنمية الإدارية ما لم يرافق ذلك تغير جذري في الإنسان الذي يعمل وسط هذه البيئة ويتفاعل مع متغيراتها.

3ـ المحور البشري: إن إجراء التعديلات في القوانين والتشريعات والأنظمة وكذلك إعادة بناء المنظمات وإيجاد المؤسسات الإدارية لا يكفيان لخلق تنمية إدارية، ما لم يصاحبها تغيير جوهري في السلوك الإنساني سواء أكان ذلك على مستوى الفرد أم الجماعة، فالإنسان هو القوة الحية والمحركة لكل المتغيرات المادية والقانونية والتنظيمية. لذا فإن أي جهد يبذل من أجل تدريب العنصر البشري يؤدي لا محالة إلى زيادة كفاية التنظيم ورفع فاعليته.

ودعت معظم النظريات الإنسانية إلى فهم الإنسان واحترامه وإتاحة فرص المشاركة الفعالة أمامه لإشعاره بأهميته وتقوية ارتباطه بالمؤسسة التي يعمل فيها، والعمل على تهيئته مادياً ومعنوياً تحقيقاً لذاته وضماناً لراحته النفسية والجسدية، التي ستؤدي في النهاية إلى تحقيق أهدافه، ومن ثم أهداف المنظمة التي يعمل فيها.

وهكذا عُدَّت تنمية الموارد البشرية المدخل الأول لتحقيق التنمية الإدارية، بربط سياسة التعليم والتدريب بسياسات الاختبار والتعيين والتحفيز، والحث على ضرورة توسيع المشاركة في اتخاذ القرارات وتنمية القادة الإداريين باستخدام أسلوب العمل كفريق من أجل إحداث التغيير المنشود في منظماتهم.

4ـ المحور التقني:بدأ الاهتمام بهذا المحور في بداية الستينات عندما بدأت الأمم المتحدة برامجها التنموية في دعم البلدان النامية التي لا تستطيع أن تعتمد على نفسها في المجالات التنموية، لاسيما التقنية والفنية منها فراحت ترسل الخبراء والفنيين مع بعض النماذج من الأجهزة التقنية التي أريد منها تطوير أجهزة الإدارة ومستوى الأداء للمؤسسات الاقتصادية في البلدان النامية غير أنها في الوقت نفسه كانت عامل ربط مستقبل هذه الأقطار صناعياً وتقنياً وتجارياً وعلمياً بالبلدان الصناعية المتقدمة وشركاتها العالمية بسبب كون أغلب خبرائها من هذه البلدان. وعلى الرغم من هذه المحاذير وما ينتج عنها فإن الدول النامية ارتضت بهذه المساعدات لافتقارها إلى مصادر التمويل الذاتية. كما أنه من الصعب إيجاد البديل عن ذلك بحكم الحاجة المادية. ويرى أصحاب هذا المحور أن التقنية الحديثة ستحدث تغيراً جوهرياً في أنماط السلوك سواء أكان ذلك السلوك استهلاكياً أم اجتماعياً أم ثقافياً. بالإضافة إلى ذلك فإن أجهزة الإدارة في العالم النامي تضخمت وتوسعت وصارت في حاجة إلى تقنيات تسهم في حل المشكلات الكبيرة، وكمثال على ذلك (البرامج الخطية والميزانيات و دراسة الجدوى الاقتصادية، ومعدلات النمو والحسابات القومية) كما أصبحت أجهزة الإدارة في هذه البلدان تعتمد على الحواسب الآلية. كل هذا أسهم ويسهم في وضع عملية التنمية الشاملة وتسريعها.

5ـ المحور البيئي: وينطلق هذا المحور من أن للمحيط الخارجي، بكل متغيراته، من سياسية واجتماعية واقتصادية وثقافية، تأثيراً في عمل المنظمات أولاً، وبالتالي في العاملين فيها ثانياً. فإذا كانت المنظمة تعمل في بيئة متخلفة فإن ذلك سيؤثر فيها بحكم الظروف الموروثة من تخلف يتسم بضعف واضح في المستوى التعليمي مما سيدفع هذه المنظمة إلى الاعتماد على الآخرين من خارج بيئتها التي تعمل فيها ويجعلها من ثمّ غير قادرة على التغيير بحكم تبعيتها.لذا فإن أصحاب هذا المحور يؤمنون بأن الدعم السياسي والحياة الديمقراطية والمؤسسات الشرعية والقيادات الوطنية المتفهمة لأهمية التنمية ودورها في دفع عجلة التقدم تسهم إلى حد كبير في تحقيق أهداف التنمية الإدارية.



التنمية الاقتصادية والاجتماعية

شاع مفهوم التنمية، مثله مثل مفهوم التخلف، غداة الحرب العالمية الثانية للتعبير عن طموح الدول المستقلة تباعاً إلى تحسين أحوالها والسير على طريق التقدم. ومنذ ظهوره، أثار مفهوم التنمية جدلاً واسعاً ومتناقضاً حال دون الاتفاق على تعريف واحد له، فهناك من عدّ مفهوم التنمية مفهوماً معيارياً نسبياً لا يمكن وضع حدود له، وهناك من ركز على النمو الاقتصادي وعدّه جوهراً لعملية التنمية، وهناك من نظر إلى التنمية بوصفها عملية تؤدي، في مدة طويلة من الزمن، إلى زيادة الدخل القومي ونصيب الفرد منه.

ومع تصاعد أزمة التنمية في العالم الثالث في أواخر الستينات وبروز ملامح فكر تنموي جديد، صار يُنظر إلى التنمية بوصفها ظاهرة كلية، لها جوانب اقتصادية واجتماعية وثقافية وسياسية، وهي، في جوهرها، عملية تحرير ونهضة حضارية شاملة، ترمي إلى تخليص البلدان المستقلة حديثاً من ظواهر التخلف وتحريرها من علاقات التبعية، وتعبئة طاقاتها الذاتية وتوظيفها في إقامة بنيان اقتصادي واجتماعي وسياسي جديد، يضمن أولاً إشباع الحاجات الأساسية، المادية والمعنوية، لجماهير الشعب، كالغذاء والكساء والمسكن والتعليم والعلاج والحاجات الثقافية والإعلامية، ثم يسعى إلى رفع مستوى رفاه الناس باطراد.

إن ما يسمى «نظريات التنمية» هي مجموعة من الكتابات غير المتكاملة وغير المتناسقة، كتبها عادة كتاب غربيون بهدف تقديم «بنى نظرية» لتحليل الأوضاع الغالبة في بلدان العالم الثالث وتبيان كيفية تجاوز حالة التخلف. ومن أبرز هذه النظريات:

ـ نظرية «مراحل النمو» (و. و. روستو W.W.Rostow) التي حاولت أن تعالج التنمية (والتخلف) من منطلق تاريخي، مفترضة أن المجتمعات تمر في تطورها بخمس مراحل هي: مرحلة المجتمع التقليدي، ومرحلة التهيّؤ للانطلاق، ومرحلة الانطلاق، ومرحلة التقدّم نحو النضج، ومرحلة الاستهلاك الواسع، وأن البلدان المتخلفة ستصل إلى مرحلة الاستهلاك الهائل التي وصلت إليها البلدان الغربية المتقدمة، بقطع هذه المراحل من النمو الطبيعي والتلقائي الذي يحركه التطور التقني أساساً.

ـ نظرية «التنمية المتوازنة» (راجنار نوركس R.Norkse)، وهي تقترح أن يتم كسر «الحلقة المفرغة» للتخلف بتوجيه النمو أساساً نحو السوق الداخلية، وذلك بتوظيف رؤوس الأموال في عدد كبير من القطاعات الإنتاجية مما يؤدي إلى مضاعفة حجم العمالة، ويزيد مداخيل السكان، ويوسِّع إطار السوق الداخلية. ومع أن «نوركس» يعطي الأولوية لتطوير الصناعات المنتجة للمواد الاستهلاكية، إلا أن هناك من يرى أنه يمكن إعطاء دفعة قوية، في الوقت نفسه، لقطاعي إنتاج سلع الاستهلاك ووسائل الإنتاج، بل لجميع قطاعات الاقتصاد.

ـ نظرية «التنمية غير المتوازنة» (أ. هيرشمان A.O.Hirshman)، وهي تنطلق من أن النمو المتوازن الذي يتطلب استثمارات ضخمة هو فوق طاقة البلدان المتخلفة، وتدعو إلى تركيز الجهود الإنمائية على عدد محدود من القطاعات التي تولد الحاجة إلى تطوير قطاعات أخرى، مفترضة أن الاستثمار غير المتوازن يكمل عدم التوازن القائم فعلاً بين القطاعات الاقتصادية. ويرى هيرشمان أن أفضل وسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي هي توليد اختلال متعمد في الاقتصاد. ويشير إلى أن التنمية في البلدان الرأسمالية المتقدمة انطلقت بداية من بعض الأنشطة والقطاعات التي حفزت أنشطة قطاعات أخرى.

ـ نظرية «التنمية القطبية» (فرانسوا بيرو F.Perroux)، وتنطلق من أن النمو لا يمكن أن يظهر دفعة واحدة في كل مكان، وأن من الضروري التركيز على قطب أو أقطاب للتنمية، يتشكل من مجموعة من الصناعات المتحلقة حول صناعة رئيسية تتمتع بأثر تحريضي كبير.

ـ نظرية «التكامل الاقتصادي العالمي» (غونار ميردال G.Myrdal)، وهي تنظر إلى التكامل الاقتصادي بين البلدان المتقدمة والبلدان المتخلفة بوصفه أساساً لحل مشكلة التنمية، وتدعو إلى إحداث تغييرات رئيسية على الهيكل الاجتماعي في البلدان المتخلفة، بما يؤدي إلى زيادة الادخار على حساب الاستهلاك لاسيما الاستهلاك الطفيلي غير المنتج.

ـ نظريات أنصار «مدرسة التبعية» التي ترى في التخلف والتنمية هيكلين جزئيين لنظام اقتصادي عالمي واحد، يقوم على أساس وجود «مركز» يتمثل في البلدان الرأسمالية المتقدمة، و«أطراف» تتمثل في البلدان المتخلفة في «القارات الثلاث»، وتؤكد أن سعي «الأطراف» إلى فك ارتباطها بـ«المركز» والتخلص من علاقات التبعية شرط لابد منه لضمان سيرها على طريق التنمية.

إن هدف سياسات التنمية هو إحداث تغيير في بنى اقتصاد البلد المتخلف وبناء اقتصاد جديد متجانس قادر على توليد ديناميته الخاصة ودفعه حثيثاً على طريق التحرر من علاقات التبعية. ولذلك، فإن هدف سياسات التنمية هو التخلص من الخصائص البنيوية الثلاث المميزة للتخلف وهي: التفاوت الكبير في التوزيع القطاعي للإنتاجية، وتفكك النظام الاقتصادي والتبعية الخارجية.

ويتطلب بناء اقتصاد جديد ومتجانس، وفق رأي بعض المختصين، التركيز على تنظيم النقل التدريجي للسكان النشيطين من القطاعات ذات الإنتاجية الضعيفة إلى

القطاعات ذات الإنتاجية العالية، أي من الزراعة التقليدية إلى الزراعة الحديثة، ومن ثم السعي إلى تحسين إنتاجية الزراعة التقليدية، وهو ما يتطلب إجراء تغيرات عميقة وصعبة التحقيق لاصطدامها بالبنى الاجتماعية وبأنماط الحياة والثقافة المرتبطة بالتقنيات التقليدية. وينبغي أن تتجه الخيارات التنموية اتجاهاً يضمن تجانس الاقتصاد الجديد حتى تكون قطاعاته المختلفة متكاملة ومتضامنة فيما بينها، بما يسمح بتطوير الجسم الاقتصادي كله، وانطلاقاً من الأوضاع الملموسة للبلد المعنيّ، ينبغي أن تراعي الخيارات التنموية التوازن الدقيق في كل مرحلة من مراحل التطور، بين الزراعة والصناعة الخفيفة الاستهلاكية والصناعة الثقيلة القاعدية. كما ينبغي لتوفير دينامية تطور خاصة للاقتصاد الجديد وتحريره من علاقات التبعية، تحويل بنى التجارة الخارجية جذرياً، وتحديد دور التمويل المحلي، الخاص والعام ومكانته، إزاء التمويل الخارجي.

وتتطلب كل هذه الخيارات التنموية بطبيعة الحال اللجوء إلى تقنيات حديثة في التخطيط الاقتصادي، الذي يمر بثلاث مراحل متكاملة، هي:

1ـ مرحلة صوغ استراتيجية التنمية، أي مرحلة تحديد طبيعة الصعوبات الرئيسية التي تعترض التحولات البنيوية، وتعيين وتائر هذه التحولات ومراحلها، وتحديد التكلفة الاقتصادية للخيارات التي تم تبنيها.

2ـ مرحلة تحديد الأهداف القطاعية، لتكون أهدافاً متجانسة وواقعية، تأخذ في الحسبان حجم الموارد البشرية والمادية وطبيعتها، وطبيعة العلاقات الخارجية.

3ـ مرحلة تحليل المشروعات التي يتم فيها تحديد الأهداف الملموسة على مستوى المؤسسة الإنتاجية.

وكان عدد كبير من الاقتصاديين المعنيين بقضايا التخلف والتنمية يرى أن التصنيع أساس عملية التنمية الاقتصادية، وأن تطوير وسائل الإنتاج، ولاسيما صناعة الآلات والمكائن، هو جوهر التصنيع، وكان التصنيع على أساس «الإحلال محل الواردات» أول سياسة للتنمية، تهدف إلى إنتاج بدائل محلية للمنتجات المستوردة، وإشباع حاجات السوق المحلية في ظل درجة عالية من الحماية الجمركية، وقد راهن عدد من بلدان أمريكة اللاتينية طويلاً على هذه السياسة، التي بدأت تلوح في الأفق بوادر إخفاقها في تغيير الهيكل الاقتصادي القديم جوهرياً منذ أواسط الستينات، إذ عجزت البلدان التي انتهجت هذه السياسة عن استكمال كل حلقات التصنيع وبقيت صناعتها مقتصرة على إنتاج المواد الاستهلاكية الخفيفة أو «نصف المصنعة» مع استمرار تبعيتها للخارج ولاسيما في مجال استيراد منتجات الصناعات الكبيرة والثقيلة.

وحاولت بلدان نامية أخرى السير على طريق التصنيع على أساس سياسة تنمية الصادرات، متخلية، منذ البداية عن التركيز على إشباع حاجات السوق المحلية. غير أن هذه السياسة أدت إلى تفاقم المشكلات الداخلية لهذه البلدان، وأبقتها أسيرة علاقات التبعية للخارج ولاسيما في الميدان التقني.

وفي الآونة الأخيرة، أخذ يزداد عدد الاقتصاديين المشككين في موضوعة أن التصنيع لاسيما الثقيل، هو أساس عملية التنمية الاقتصادية، والداعين إلى رفض السياسات التي تؤدي إلى الانصراف إلى المشروعات العملاقة الكثيفة رأس المال، وتتطلّب الاقتراض واستيراد التجهيزات المكلفة المعقدة. وبحسب وجهة نظر هؤلاء الاقتصاديين، ينبغي التركيز أولاً في عملية التنمية على تطوير القطاعات القادرة على إنتاج السلع والخدمات المتعددة التي تلبي حاجات السكان الأساسية ما يفرض إعطاء الأولوية للزراعة والاهتمام بتنمية الصناعة التحويلية في الوقت نفسه.

تبقى عملية التنمية مشروطة بطبيعة النظام الاقتصادي ـ الاجتماعي القائم في هذا البلد أو ذاك، أي إنَّها تتحدد، في التحليل الأخير، بشكل ملكية وسائل الإنتاج وبطبيعة علاقات الإنتاج الغالبة. وعلى هذا الأساس برزت ثلاثة أنماط تاريخية للتنمية الاقتصادية: نمط رأسمالي، ونمط اشتراكي، ونمط «ثوري قومي» تباينت الآراء في وصفه، وأطلقت عليه تسميات كثيرة منها «نمط التطور اللارأسمالي» أو«نمط التوجه الاشتراكي». وفي الآونة الأخيرة، ونتيجة لانهيار الاتحاد السوفييتي وأنظمة بلدان شرقي أوربة، برزت صعوبات جديدة في وصف طبيعة تلك الأنظمة المنهارة وتحديد أنماط التنمية التي تبنتها. ويمكن تصنيف تجارب التنمية التي شهدتها بلدان العالم الثالث في ثلاثة أنماط:

- نمط استند إلى التخطيط الشامل.
- ونمط استند إلى آليات السوق، وشجع المبادرة الذاتية لرأس المال المحلي والأجنبي.
- ونمط ثالث صار شائعاً كثيراً في السنوات الأخيرة، قام على أساس المزاوجة بين التخطيط وآليات السوق، وضمان التكامل بين أدوار القطاعات الثلاثة، العام والخاص والمشترك.

ويعّد نموذج هارود ـ دومار Harrod-Domar من أبسط النماذج التي تحدد معدل النمو بالاستناد إلى دور الادخار، واستخدم هذا النموذج، أوّل مرة في البلدان النامية، لتحديد معدلات النمو في سنوات الخطة الخمسية الأولى في الهند (1951– 1956). ويؤخذ على هذا النموذج إهماله دور زيادة إنتاجية العمل والموارد الطبيعية في تحديد معدلات النمو، وإغفاله تبعية اقتصاديات بلدان العالم الثالث للسوق الرأسمالية العالمية. أما النموذج الآخر المعروف بـ«نموذج قانون النمو الطبيعي» فهو يقوم على

افتراض أن نمو الدخل الوطني في وحدة الزمن (السنة عادة) يتناسب وحجم الدخل الوطني نفسه. ويؤخذ على هذا النموذج أنه يبقي النمو الاقتصادي عاماً وغامضاً، لا تُعرف أسبابه وعوامله، ولا التناسبات بين هذه العوامل المختلفة.

وبغض النظر عن مدى التباين في تقويم أثر العوامل الخارجية في ترسيخ تخلف بلدان العالم الثالث، فإن هناك شبه إجماع على أن الهيكل الغالب للعلاقات الاقتصادية الدولية، الذي تكون على مدى عقود من السنين ليعبر عن مصالح الدول الرأسمالية المتقدمة في الأساس، يضع عراقيل كثيرة أمام بلدان العالم الثالث الساعية إلى التنمية الاقتصادية.

ولجأت دول العالم الثالث إلى التكتل لتغيير نمط علاقاتها الاقتصادية بالدول الغربية الغنية، ودعت بدءاً من أواسط الستينات إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد على أساس إدخال إصلاحات في ثلاثة مجالات رئيسية هي: مجال السلع الأولية، ومجال التنمية الصناعية ومجال التمويل والاقتراض الخارجي، ما يضمن استقرار الأسعار العالمية للسلع الأولية، ويزيد صادرات البلدان النامية، من تلك السلع، ويحسن شروط شراء ونقل التكنولوجيا المتقدمة إلى هذه البلدان، ويزيد فرص بيع منتجاتها الصناعية في أسواق البلدان الغنية ويساعد أخيراً، على تيسير شروط الاقتراض من الخارج وإعادة جدولة الديون وصولاً إلى إصلاح النظام النقدي الدولي الراهن.

ومع أن عقد السبعينات شهد بعض الخطوات العملية على طريق إقامة مثل هذا «النظام الاقتصادي الدولي الجديد»، وصدرت عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في ربيع العام 1974 وثيقتان تاريخيتان بهذا الخصوص، إلا أن التوجه لتغيير هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية القائم بقي يصطدم بمعارضة الدول الغربية الغنية، وبغياب التوافق التام بين دول العالم الثالث التي عجزت عن تأليف جبهة عريضة

توحد أهدافها وتدافع عن مصالحها، علماً بأنه توافرت في العام **1974** نفسه فرصة فريدة لبلدان منظمة «الأوبك» لاستعمال قوتها المالية التي تضاعفت عدة مرات في دعم مطالب إصلاح النظام الاقتصادي العالمي، وإحداث تغيير ملموس في موازين القوى بين الدول الصناعية الغنية والدول المصدرة للسلع الأولية. ويمكن القول إن موقع البلدان النامية ازداد ضعفاً وهشاشة في إطار هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية بعد التغيرات العاصفة التي شهدها العالم في السنوات الأخيرة. فقبل وقوع هذه التغيرات، كانت أوضاع قطبي المعسكرين الشرقي والغربي والحرب الباردة تسمح بارتباط البلدان النامية بأحد هذين المعسكرين ويتيح لها هامشاً واسعاً للتحرك. أما اليوم، فقد ضعفت أهمية عدد كبير من دول العالم الثالث في نظر البلدان الغربية الغنية، وصار التعامل معها على أنها خارج دائرة التقدم والإنتاج. وقد أدت المحاولات المكشوفة لتهميش دول العالم الثالث هذه إلى زيادة حدة الاضطرابات والنزاعات الداخلية وتعطيل مشاريع التنمية فيها كلياً.

ويغض النظر عن الخلل القائم اليوم في هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية، فالحقيقة التي ستزداد رسوخاً مع الأيام هي أن تصفية الآليات التي تكبح عملية التنمية في بلدان العالم الثالث غدت أمراً حيوياً للبشرية وللحضارة الإنسانية كلها. وإذا لم يتم العمل سريعاً على إعادة بناء نظام العلاقات الاقتصادية الدولية بجملته على أساس ديمقراطي عادل، واستمرت عمليات نهب الثروات الطبيعية وتشويه البُنى الإنتاجية وتخفيض أسعار المواد الخام وفرض شروط قاسية على تسديد الديون، فإن الأوضاع في العالم الثالث ستنفجر حتماً، وستترك انعكاسات سلبية خطيرة على البلدان الغربية الغنية نفسها، وللحيلولة دون وقوع مثل هذا الانفجار، طرحت على بساط البحث مقترحات عدة منها على سبيل المثال اقتطاع نسبة معينة من المبالغ الهائلة التي تُنفق على التسلح

لتمويل مشروعات التنمية، ووقف انتشار مناطق المجاعة في آسيا وإفريقية، والعمل على إلغاء ديون العالم الثالث، وإصلاح النظام النقدي العالمي وتشجيع إبرام عقود ثابتة برعاية الأمم المتحدة بين البلدان المنتجة للمواد الخام والبلدان المستوردة لها، ما يضمن تحديد أسعار عالمية مناسبة ومستقرة لهذه المواد.

إنّ حصاد التجربة التنموية في بلدان العالم الثالث، في مدى نحو نصف قرن منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، جاء قاصراً جداً عن الأهداف التي وضعتها هذه البلدان. وترجع الأزمة التنموية العميقة التي تواجهها معظم بلدان العالم الثالث إلى مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية المتشابكة، وإلى عدد كبير من الأخطاء التي اقتُرفت في مجالات تعيين أهداف التنمية وأولوياتها واستراتيجياتها، وتحديد الأجهزة والجهات القائمة بها وطبيعة مهماتها، ووضع السياسات والأدوات العملياتية الملائمة لها.

وأمام إخفاق معظم تجارب التنمية في العالم الثالث وتفاقم أزمة نظرية التنمية، تتصاعد الدعوات اليوم إلى انتهاج مسارات تنموية جديدة تطلق عليها تسمية «التنمية البديلة» أو «التنمية المستقلة» أو «التنمية بالاعتماد على الذات».

وتظهر ملامح هذه التنمية البديلة في:

1ـ إيلاء العناية الخاصة لتحديد الهدف الجوهري لاستراتيجية التنمية.

2ـ أن يكون التوجه الأساسي لهذه التنمية نحو الداخل وليس الخارج.

3ـ إن التنمية المستقلة تتحقق بالاعتماد على الذات أساساً.

4ـ إن تنمية تتوجه إلى الداخل، وتعتمد على الذات، لابد أن تكون تنمية يقوم بها الشعب.

5ـ إن خطورة الاعتماد على الاستيراد الأعمى للتكنولوجيا من الخارج، تتطلب السعي إلى إيجاد تكنولوجيا محلية ملائمة واستثمار الطاقات والإمكانات العلمية المحلية وتطوير نظم التعليم والبحث العلمي.

وعلى الجاذبية الشديدة التي تتمتع بها هذه «التنمية البديلة» و«المستقلة»، فإنّ هناك من يعتقد أن هذه الرؤية الجديدة للتنمية تنطوي على قدر كبير من الطوباوية، وأن الاعتماد على الذات في ظل النظام العالمي الراهن هو استراتيجية لن تقوى على النجاح. ويقترح عدد من الاقتصاديين أن يُسار نحو مثل هذه «التنمية البديلة» بخطوات تدريجية تحقق مزيداً من الاستقلال وحرية الإرادة الوطنية وتضمن التحويل التدريجي لعلاقات الارتباط بالسوق العالمية من موقع التبعية إلى موقع التفاعل والتعاون وتبادل المصالح.

وفي الآونة الأخيرة، استقطب النجاح التنموي الذي حققته بعض بلدان شرقي آسيا اهتمام الاقتصاديين في بلدان العالم النامي الأخرى، بعد أن تبين أن هذه البلدان لم تحقق نمواً اقتصادياً متسارعاً فحسب، بل ضمنت كذلك، وإلى هذا الحد أو ذاك، المشاركة في جني ثمار هذا النمو، إذ ضاقت فجوة التفاوت في الدخول فيها. ومع ذلك، لا يبدو أن من الممكن استخلاص «وصفات جاهزة» للنجاح التنموي الذي حقّقه النموذج الذي صار يعرف بـ«نموذج شرقي آسيا»، ولاسيما أن البلدان الثمانية المنضوية في نطاق هذا «النموذج» اتبعت خليطاً من السياسات التنموية المختلفة وقامت بتغيير توجهاتها التنموية عدة مرات، ولم يجمعها سوى قاسم مشترك واحد تمثل في الحفاظ على معدلات متدنية للتضخم، ومستويات عالية من الادخار واستثمار كبير في ميدان التعليم، ولاسيما التعليم الابتدائي والثانوي.

تزداد قناعة الاقتصاديين في بلدان العالم الثالث بأن آفاق تنمية هذه البلدان ترتبط، إلى حد كبير، بتوجهاتها نحو إقامة أشكال من التكامل الاقتصادي فيما بينها أو فيما بين مجموعاتها المختلفة. وتزداد أهمية مثل هذا التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الكبيرة التي تحدث على هيكل الاقتصاد الدولي، والتي تتمثل في زيادة تدويل الحياة الاقتصادية واتساع قواعد التكتلات الاقتصادية الكبيرة.

يحقق التكامل الاقتصادي لبلدان العالم الثالث ميزات كثيرة، إذ إنَّه يحسّن في استغلال الموارد المادية والبشرية، ويسهم في رفع إنتاجية العمل وتقليص التكاليف وتحسين النوعية، ويوسع الأسواق المحلية، ويقلِّص الاستيراد ويزيد التصدير، ويوفر فرصاً أنسب للإفادة من منجزات الثورة العلمية ـ التقنية. والأهم من ذلك كله أن التكامل الاقتصادي يعزز الموقف التفاوضي لبلدان «الجنوب» في علاقاتها مع بلدان «الشمال»، ويضمن لها تدريجياً التخلص من الموقع غير المتكافىء في إطار تقسيم العمل الدولي.

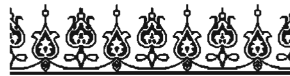
ولتجاوز هذه العراقيل التي تعترض طريق التكامل الاقتصادي يقترح بعضهم التدرج في السير نحو هذا الهدف، إذ يمكن البدء بأشكال بدائية من التعاون الاقتصادي، مثل خلق منطقة جمركية واحدة وإقامة المشروعات الإنتاجية المشتركة، والتعاون في مجال البحث العلمي واستيعاب التكنولوجيا الحديثة.

ففي الوطن العربي مثلاً اتسعت المساعي في عقد السبعينات على هذه الطريق، فأقيم في عام 1973 صندوق عربي للإنماء الاقتصادي الاجتماعي، ثم أقيم صندوق النقد العربي، وانعقدت في عام 1980 قمة عمّان الاقتصادية العربية التي أكدت أهمية الاعتماد الجماعي على الذات وتعزيز التكافل القومي ومنح الأولوية للعلاقات العربية ـ العربية، وتبنت ميثاقاً للعمل الاقتصادي القومي يقوم على أساس تحييد العمل

الاقتصادي وإبعاده عن الخلافات السياسية، كما تبنت استراتيجية للعمل الاقتصادي العربي هدفت إلى توفير مقومات الأمن القومي في المجالات الغذائية والتكنولوجية والعسكرية والثقافية، والسعي من أجل القضاء على واقع التخلف والتبعية، وأقرَّت «عقد التنمية» الذي نصَّ على تمويل مشروعات التنمية في الأقطار العربية الأقل نمواً طوال عشر سنوات.

ومع أن التعاون الاقتصادي العربي حقَّق في العقود الأربعة المنصرمة عدداً من النتائج الإيجابية، إلا أنه لم يرق إلى مستوى الآمال التي انعقدت عليه، وبقيت معظم القرارات التي اتُّخذت لتحقيق التكامل الاقتصادي بين الأقطار العربية حبراً على ورق.

وإذا كان في الماضي هامش يسمح للأقطار العربية بإبقاء أكثر القرارات المتخذة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي حبراً على ورق، فإن تحديات المستقبل جعلت من تحقيق هذا الهدف مهمة لا تقبل التأجيل. فالتكامل الاقتصادي العربي هو وحده الذي سيمكّن العرب من القضاء على مظاهر التخلف والتبعية والسير في طريق التنمية، وهو وحده الذي سيتيح للأقطار العربية أوضاعاً مناسبة لنسج علاقات متكافئة وتبادل المنفعة مع بلدان العالم وتكتلاته الاقتصادية المختلفة، ولاسيما أنَّا نواجه العولمة بكلِّ إيجابياتها وسلبياتها.



التوازن الاقتصادي

التوازن الاقتصادي Economic Balance في الأصل هو تطبيق لمفهوم فيزيائي على الظاهرات الاقتصادية. فهو وصف لحالة تعادلية تتكافأ فيها قوى متضادة تقوم بينها علاقات سببية، فإذا ما تغيرت إحدى القوى زيادةً أو نقصاناً تأثر غيرها تلقائياً أو عمداً تأثراً بعلاقة السببية أو تأثيراً فيها حتى تصل إلى حالة التوازن السابقة أو تبتعد عنها.

والتوازن في اقتصاد ما، هو الوضع الذي يتيح فيه تناسب المكونات الإجمالية تحقيق التصحيح الملائم للتدفقات، وثباتاً في الأسعار تشغيلاً للآلية الاقتصادية. إنه الحالة الاقتصادية والمالية التي تتفاعل فيها قوى جزئية أو كلية أو كلها معاً، إذا ما توافرت شروط وظروف محددة، ويمكن أن يؤدي عدم استمرار أحد هذه الشروط أو نقصها أو زيادتها، مع ثبات غيرها، إلى خلل من خلال العلاقات أو التأثيرات المترابطة بين الوحدات الاقتصادية في الاقتصاد القومي، وقد يطول أجل هذا الخلل أو يقصر إلى أن تحدث أو تستحدث عوامل مضادة تعمل في عكس الاتجاه المخل فيعود التوازن الاقتصادي إلى سيرته الأولى.

من الصعب وضع تعريف شامل ودقيق لتعبير «التوازن». فالتوازن «نسبي»، أي إنه يُعرَّف بالاستناد إلى وضع سابق وظرف دولي معين. وهو «إجمالي» لأن المقصود بالتوازن توازن الاقتصاد بصفته كلاً متضمناً مستوى من الملاءمة بين مجموع القطاعات، لاسيما الاجتماعية منها. ولهذه الأسباب فهو تعبير «معقد» لأنه يرتبط بتحقيق كثير من التوازنات الرئيسة التي تسهم في الحفاظ على التوازن الكلي. ويُشار عادة إلى أن التوازن ليس بالمساواة أو بالمعادلة الرياضية لمكون أو لعدد من المكونات

الإجمالية. فمثل هذه المساواة أو المعادلة لا يمكن لها أن تتحقق إطلاقاً في جهاز حي كالاقتصاد. فالتوازن يمكن أن يعد انسجاماً بين القيم والقوى الاقتصادية (أو انعدام عدم التناسب بينها) كأن يقوم الكيان الاقتصادي ـ الاجتماعي بأكمله بالعمل على تلبية الحاجات المعقولة لأعضائه وأن يكون مستعداً لمواجهة الأزمات.

وما من شك أن التوازن هو أحد المفهومات الأكثر عرضة للجدل في العلم الاقتصادي، وهذا يعود إلى كون كل وضع اقتصادي متوازناً ببعض المعايير وغير متوازن بمعايير أخرى. فالأمر يتوقف على الزاوية المنتقاة من المحلل الاقتصادي. فتوازن الاستخدام غير الكامل لدى جون مينارد كينز John Maynard Keynes مثلاً يتناول وضعاً تتحقق فيه مساواة بين العرض والطلب للسلع النهائية مع الاستمرار في وجود فائض في العرض في سوق العمل (البطالة)، كذلك فإن حالة التضخم مع التوازن هي الحالة التي ينعكس فيها تعادل العرض والطلب الإجمالي ليس بثبات الأسعار بل بارتفاعها (الضغوط التضخمية التي تظهر في بعض القطاعات تتجاوز الضغوط الانكماشية في القطاعات الأخرى).

ويمكن تعريف التوازن في الاقتصاد من خلال ثلاثة معانٍ:

- التوازن بوصفه حالة موازنة قوى. وهو المفهوم التقليدي وفي الغالب هو المفهوم (السكوني) للتوازن (المساواة بين العرض والطلب في سوق ما، المساواة بين الاستثمار والادخار وغير ذلك).
- التوازن بوصفه حالة استراحة لنظام أو لجزء من نظام خاضع تبعاً لذلك لوضع استقرار. فمن هذه الزاوية إن كل عدم توازن في سوق ما –أي كل وضع يتحقق فيه فائض في عرض أو طلب بصورة مستمرة– هو وضع توازن إذا ما استمر في الزمن.

- التوازن بوصفه حالة تتحقق فيها التوقعات كاملة. إن التوازن، في هذه الحالة، هو الوضع الذي تتحقق فيه، بصورة تامة، التوقعات التي تتناول المتغيرات الاقتصادية الأساسية. هذا التوجه نجده في الأصل في النظرية النقدية لدى لينداهل Lindahl، وفي تحليل النمو المتوازن لدى هارود Harrod.

المنظور التاريخي:

يُعد آدم سميث Adam Smith ت(1776) أوّل من بحث في التوازن الاقتصادي إذ كان الهدف من كتابه «ثروة الأمم» تحليل التوازن الاقتصادي العام. وكان يغلب على النظرية الاقتصادية التقليدية إيمان بالتوازن التلقائي الساكن القائم على آلية أتوماتيكية لتحركات الأسعار والأجور بمرونة تامة. وقد جاءت فكرة التوازن الساكن إلى الفكر الاقتصادي منذ قرنين من الزمن لتطبع، منذ ذلك الحين، مختلف المفهومات المتعلقة بالعلوم الاقتصادية. ويمكن إرجاع ذلك إلى ما كان يغلب على النظريات الاقتصادية التقليدية من طابع «السكون والاستقرار» ومن «التلقائية والحتمية» ومن «تجربة الظواهر الاقتصادية وعزلها بعضها عن بعض في محاولة الكشف عن العوامل والفرضيات التي تعمل على التوازن الساكن». ولكن سرعان ما أثبتت أحداث التجربة التاريخية بُعد هذا التطور النظري عن الواقع الفعلي. فقد تعرضت اقتصاديات الدول الصناعية، منذ نهاية القرن الثامن عشر، إلى تقلبات واختلال في التوازن أصر اتباع المدرسة التقليدية بادىء الأمر على النظر إليه على أنه اختلال آني مؤقت. ولكن النتائج الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن هذا الاختلال من جهة، وردود الفعل المثارة على الحرية الاقتصادية من جهة ثانية دفعت بعض الاقتصاديين التقليديين المحدثين إلى استقراء الأحداث وبناء نظرية علمية للتوازن العام. فقد توصلت المدرسة الهامشية (مدرسة لوزان) مع ليون والراس Léon Walras ت(1834-1910) وتلميذه

فلفريدو باريتو Vilfredo Pareto ت(1848-1923) إلى صياغة نموذج رياضي للتوازن العام يقوم على التوفيق بين مفهومين: مفهوم العلاقات المتبادلة لمختلف الظاهرات في نظام اقتصادي معين، ومفهوم التوازن العام لهذا النظام. وقد انطلقا من المبدأ القائل «بأن القيم الاقتصادية تتحدد بصورة متبادلة لأن هناك تبعية متبادلة عامة بين أسواق المنتجات وأسواق الخدمات المنتجة». وقد أقام هذان الاقتصاديان بالاستناد إلى ظاهرة التبعية المتبادلة هذه فكرة التوازن الساكن، إذ «تكافىء بعض القوى بصورة آلية التجاوزات وتحاول إعادة الوضع السابق». ويظهر «والراس» مثل هذا التوازن بوساطة مخطط اقتصادي مهد باستعماله لاستعمال جداول التبادل بين القطاعات المستخدمة من كثير من الدول اليوم. ويفترض هذا المخطط المقدم من «والرس» و«باريتو» التطبيق الكامل لقواعد المنافسة التامة. يضاف إلى أنهما لا يأخذان العامل النقدي بالحسبان لأن النقد في نظر هذين الاقتصاديين ومن سبقهما من المدرسة التقليدية هو قطاع ثانوي يستحسن استبعاده عن التحليل النظري.

وبعد أن غلبت نظرية التوازن العام في التحليل الاقتصادي طوال عشرات السنين، بدأت تتعرض منذ المرحلة التي سبقت الحرب العالمية الثانية إلى انتقادات حادة انصبت بوجه خاص على مخالفة النظرية للواقع الفعلي، ثم لم يعد من خلاف حول هذا الموضوع في تلك المرحلة بعد أن أجمع معظم الباحثين على ضرورة إحلال فكرة التوازن الحركي المتجدد محل فكرة التوازن الساكن المستقر. ولم تقتصر الطعون الناقدة على تناول مفهوم التوازن ذاته بوصفه مفهوماً نظرياً مخالفاً للواقع الفعلي فحسب بل امتدت الانتقادات إلى المنطق الداخلي الذي تقوم عليه النظرية. وكان من النتائج الإيجابية لهذه الانتقادات إسراع أتباع نظرية التوازن إلى بناء نظرية التوازن العام الديناميكي بإدخال متحول «الزمن» في معادلات التوازن.

جدد جون مينارد كينز John Maynard Keynes ت(1883-1946) نظرية التوازن بأن وضع في صلب تفكيره العمالة الكاملة التي لم تستأثر باهتمام «والراس» و«باريتو» اللذين كانا يعتقدان أن للأجر دور المنظم في سوق العمل (فعندما تزداد القوى العاملة يتيح انخفاض الأجور الاسمي الحفاظ على العمالة الكاملة). ومن جهة أخرى فقد خص التحليل الكينزي الزمن بالأهمية وعدّه أحد العناصر المجهولة من الاقتصاديين التقليديين الجدد، وفي رأي كينز أن أصحاب المشروعات يقومون بالاستثمار استناداً إلى توقعاتهم لحجم الطلب في المستقبل فهو يدرس تصرف الوحدات الاقتصادية طوال تلك المدة، وليس في وقت محدد، كما تكمن أهمية هذه الطريقة في إيجاد الحالات التي يظهر فيها تأثير هذا العامل في السياسات الاقتصادية.

إن كينز برفضه فكرة «التوازن التلقائي» يقبل بإقامة توازن نهائي، إذ تطرأ تعديلات جذرية على العلاقات بين الادخار والاستثمار. وبرفضه فكرة «الادخار المسبق الضروري لانطلاق الاستثمار» يؤكد بالفعل وجود التوازن اللاحق للاستثمار والادخار. ولم يعد يتوقف التوازن في هذا المنظار على تصحيح الأسعار إنما على تبدلات الدخل. فإن جميع التوازنات ممكنة (السَّيِّء منها والجيد) في نظر كينز والتوازن المنشود هو ذلك الذي يؤدي إلى العمالة الكاملة التي يمكن التوصل إليها بوساطة مستوى مرتفع للاستثمار الذي يتحدد بموجبه الناتج القومي والادخار.

ثم ألحق بمفهوم التوازن منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إضافات ملموسة لقيت استحساناً في السياسات الاقتصادية لدول أوربة الغربية، فقد ضمن تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية تحقيق حجم كاف من الاستثمار. وأضاف الذين استكملوا أعمال كينز ولاسيما الاقتصادي بول ساموليسون Paul A.Samuelson إلى التوازن الاقتصادي الإجمالي إسهاماً، هو أكثر من إضافة شكلية، عن طريق تحديد أدق لمفهوم الاستثمار،

وعن طريق التمسك بتعرف توزيع الدخل القومي بصورة أفضل. وينبغي ملاحظة أن هذين المفهومين (التقليدي الجديد والكينزي) للتوازن يضمان بذاتهما توازنات فرعية (بين العرض والطلب في السوق، وبين الدخل والاستهلاك العائلي، عدا توازن الموازنة والتوازن الدولي وغيرها).

ومما يجدر ذكره في هذا المجال أن عالم اليوم يشهد تزايداً مطرداً في توجيه أصابع الاتهام إلى التوازن بصفته معياراً وإلى استمراره «أداة تحليل» في خدمة السياسات الاقتصادية.

التوازن في المنشأة:

التوازن في المنشأة هو ظفرها بأكبر قدر ممكن من الأرباح أو تكبدها أدنى مستوى ممكن من الخسائر. وتحقق المنشأة الحد الأقصى من الربح في مستوى الإنتاج الذي تتساوى عنده التكلفة الحدّية مع الإيراد الحدي (انظر التحليل الاقتصادي). وفي ظل المنافسة التامة يتساوى الإيراد الوسطي والحدي مع السعر. ومن ثمَّ تحدد المنشأة حجم إنتاجها عند النقطة التي تتساوى فيها تماماً التكلفة الحدّية لآخر وحدة منتجة مع السعر. فإذا ما تجاوز الإنتاج هذا المستوى نجمت خسائر كما أن إنتاجاً بمستوى أدنى يؤدي إلى نقص في الربح. وعندما تحقق منشأة ما أرباحاً في النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الحدّية مع الإيراد الحدي فإن هذا يؤدي إلى تحفيز منشآت أخرى على الدخول في السوق، وتكون النتيجة زيادة العرض في فرع الإنتاج المعني ومن ثمَّ انخفاض السعر. وعلى العكس في حال الخسارة، فإن بعض المنشآت تترك فرع الإنتاج تدريجياً مما يؤدي إلى تقلص عرض السلع المنتجة وارتفاع السعر.

التوازن في أسواق عوامل الإنتاج

يتحقق استقرار أسعار عوامل الإنتاج، ومن ثمَّ التوازن في أسواقها، عندما تجعل الزيادة في أسعار عوامل الإنتاج الناجمة عن انخفاض الإنتاجية الحدّية استعمال عوامل إنتاج إضافية غير منتج لأي ربح.

التوازن في الاقتصاد الوطني

يُطلق تعبير «الدخل القومي» على دخل مجموع الأفراد والجماعات التي تسهم في النشاط الاقتصادي. فإذا ما تم استهلاك الدخل كاملاً في اقتصاد ما يمكن عندئذٍ القول بأن الاستهلاك يساوي الدخل القومي.

ولأن هناك أفراداً يقومون بالادخار، في أي اقتصاد كان، فإن الدخل القومي يساوي مجموع الاستهلاك والادخار. استناداً إلى ما تقدم يتبين أن الاستهلاك هو أحد الأجزاء المكونة للدخل القومي، وهو يزداد بازدياد الدخل، وبتعبير آخر هو تابع من الدرجة الأولى للدخل القومي. ومن جهة أخرى تُعرّف النزعة الهامشية للادخار بأنها نسبة تزايد الادخار إلى نسبة تزايد الدخل. ويظهر الادخار في الاقتصاد البدائي بصور متعددة من السيولة (قطع ذهبية وأكياس توابل...الخ) في حين أنّه يوظَّف في الاقتصاد المتطور لدى مؤسسات مالية تقوم بإقراضه إلى مستثمرين. فالمستثمر حين يرغب باستثمار مبلغ معين ينبغي له إيجاد مبلغ مدخر مكافىء.

وهكذا يمكن تعريف التوازن في الاقتصاد الوطني بأنه: التوافق بين قرارات الوحدات الإنتاجية وقرارات الوحدات الإنتاجية الإنفاقية.

ولكي يتحقق التوازن ينبغي أن تكون نفقات الاستهلاك والادخار في نهاية المدة مكافئة لقرارات إنتاج سلع الاستهلاك وسلع الاستثمار في بداية المدة. وفي هذه الحالة فإن الادخار كله يستثمر، فليس للشركات أن تقوم بإنشاء أي مخزون لا إرادي. كما لن يكون هناك أي فائض في الطلب في أي من الأسواق. وهناك شرط إضافي تم إدخاله

في الاقتصاد النقدي يتناول المساواة بين عرض النقد والطلب عليه. إذ لا يكون هناك أي فائض في الطلب على النقد.

التوازن في الاقتصاد الدولي

من مفارقات الاقتصاد الدولي اليوم أن تتعايش حالة الافتقار إلى المنتجات في دول العالم الثالث. (ربما أحياناً مع فائض إنتاجي قطاعي) مع الخوف من فائض إنتاج في «المجتمعات الاستهلاكية» (في الدول المتقدمة) وأن يتم اللجوء في هذه المجتمعات إلى تنشيط مصطنع للطلب من أجل تحقيق نمو في الإنتاج والحفاظ على الاستخدام الكامل.

وتعود أزمات «فائض الإنتاج» في الاقتصاد الدولي إلى القرن التاسع عشر وتطور الرأسمالية الصناعية في تلك المرحلة. ويبدو أنها كانت متلازمة مع تعثر آلية عمل «اقتصاد السوق». فهذا الخلل في توازن الاقتصاد الدولي لا يمكن أن يكون إلا جزئياً ومؤقتاً في بعض الدول في حين أنه قد يكون شاملاً ومستمراً في بعضها الآخر.

ويذهب اقتصاديو المدرسة التقليدية في القرن التاسع عشر إلى أن فائض الإنتاج الشامل هو أمر مستحيل، لأن «المنتجات تتبادل لقاء منتجات» (قانون المنافذ لجان باتيست ساي Jean-Baptiste Say)، ولا يمكن أن يكون هناك فائض في العرض على النطاق العالمي، لأن العلاقة بين العرض والطلب هي أكثر من كونها مساواة وإنما تعود «لمواصفات في طبيعة كل منهما»، «فالمبادلة بوساطة النقد تعادل المقايضة. فالنقد هو وسيط حيادي ولا يرغب به لذاته». ومن ثمَّ لن يكون هناك اكتناز، فالدخول التي ادُّخرت يجري إقراضها إلى مستثمرين لقاء فائدة، ويتم بوساطة تغيير معدل الفائدة تحقيق المساواة، بين الادخار والاستثمار أي بين العرض العالمي الإجمالي والطلب العالمي الإجمالي. إن هذا التوازن الشامل في الوقت نفسه توازن للاستخدام الكامل، لأن مرونة

أسعار العوامل تضمن المساواة بين عرض هذه العوامل والطلب عليها. أما خلل التوازن بالإضافة إلى ندرة حدوثه فهو جزئي ومؤقت، إذ يؤدي فائض العرض آلياً إلى خفض السعر مما ينشط الطلب ويكبح الإنتاج وفي الأمد الطويل، فإن ثبات الأجر الحقيقي وزيادة عائد الملاّك العقاريين المرتبط بتزايد الندرة النسبية للأرض في مواجهة تزايد السكان يؤدي إلى تقلص معدل الربح. ومن ثمّ إلى انخفاض الاستثمار وتراكم رأس المال ممّا يدفع بالاقتصاد نحو وضع يتصف بالجمود، إذ يستقر كل من عدد السكان والإنتاج غير أن العرض يبقى دوماً مساوياً للطلب.

وتعد الدول اليوم مسؤولة أكثر فأكثر عن الحفاظ على النمو الاقتصادي والتوازن والاستخدام الكامل. وعلى أنَّ تدخل الدول كان صعباً، يبدو ناجحاً في الأمد القصير والمتوسط، لأن الاستخدام الكامل والنمو أمكن تحقيقهما بصورة عامة في اقتصاديات الدول المسماة الدول المتقدمة، لأن الأزمات استعيض عنها بحالات ركود خفيفة. غير أنه ليس من المؤكد إمكانية الاستمرار بنسب النمو الحالية في الأمد الطويل مما يؤدي إلى فائض الإنتاج الشامل ومن ثمّ إلى التشكيك في مدى صلاحية النظام الاقتصادي القائم اليوم.

التوازن والنشاط الاقتصادي

كان للمكانة الكبيرة التي أسندها التحليل الاقتصادي لفكرة التوازن أن صارت، إن لم نقل من حيث الشكل فمن حيث المضمون على الأقل، الطابع الرئيس للسياسات الاقتصادية المعاصرة. غير أن هذا الواقع كان مختلفاً إثر نهاية الحرب العالمية الثانية حينما أعلنت معظم الحكومات في تلك المرحلة، بغية تجنب أزمات اقتصادية مشابهة لأزمة عام 1929، أنها ستضع سياسات اقتصادية تهدف إلى تحقيق الاستخدام الكامل. وتبين لتلك الحكومات بعد مدة قصيرة بأن الاستخدام الكامل لا يمكن أن يكون وحده

هدفاً لسياسة اقتصادية، وأن التوصل إلى الاستخدام الكامل ينبغي أن يتم في إطار سياسة تتيح تحقيق نسب نمو عالية للاقتصاد في جو من الاستقرار في الأسعار الداخلية وفي ظل التقيد بتوازن المدفوعات الخارجية. فالسياسات الاقتصادية المعاصرة لا تقترح تحقيق نمو اقتصادي بأي ثمن كان ولا تحقيق استخدام كامل بأي ثمن كان بل هي تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية في آن واحد:

- نمو الناتج المحلي الإجمالي بأعلى نسبة ممكنة.
- الاستخدام الكامل للقوى العاملة.
- استقرار الأسعار.
- توازن ميزان المدفوعات.

لذلك جاء ما يسمى بسياسة «النمو المتوازن» التي ترتكز على عدد من المبادىء من أهمها:

1- ضرورة تحقيق نمو الناتج بعد الأخذ بالحسبان التزايد السكاني ولاسيما تزايد القوى العاملة بنسبة تؤدي إلى رفع مستوى المعيشة.

2- ضرورة وضع القواعد الناظمة لتطور الناتج الإجمالي عن طريق القيام، في آن واحد، بإلغاء التوسعات الاقتصادية المضاربية والتقلصات العميقة للنشاط اقتصادي.

3- ضرورة الحفاظ على مستوى مرتفع للاستخدام مع ضمان انتقال العمل وتوزيعه بحسب الإنتاجية النسبية لمختلف فروع الاقتصاد.

4- ضرورة القضاء على الضغوط التضخمية الناجمة عن طلب فعلي شديد الارتفاع.

5- ضرورة تحقيق معدل نمو داخلي ينسجم مع توازن ميزان المدفوعات.

6- ضرورة تحقيق توزيع عادل لثمار النمو المتحقق.

وهكذا فمن أجل زيادة الإنتاج والتوصل إلى الاستخدام الكامل ينبغي التحفيز على زيادة الطلب سواء بوساطة السياسة المالية (زيادة النفقات العامة، عجز الموازنة) أو بوساطة السياسة النقدية (تخفيض معدلات الفائدة). إن كِلا الأسلوبين يؤدي إلى زيادة الكتلة النقدية، وإن الخطورة الكامنة وراء استعمال مثل هذه الأساليب تتجلى في التحريض على ارتفاع الأسعار، وفي حدوث التضخم، وفي تدهور قيمة النقد في حال تجاوز الطلب الإجمالي للمستوى المناظر للاستخدام الكامل، وفي حال كون الإنتاج لم يعد قادراً على تلبية شدة الطلب، وينبغي عند ذلك كبح التوسع عن طريق اتخاذ تدابير معاكسة، كاستقرار الموازنة ورفع معدلات الفائدة وتخفيض الطلب على النقد. إن «النمو المتوازن» هو في الواقع عملية السير الشائكة بين حجري العثرة: البطالة والتضخم.



التوزيع الاقتصادي

في علم الاقتصاد السياسي يحتل مفهوم التوزيع مكانة بالغة الأهمية في منظومة المفاهيم والمقولات الاقتصادية كونه يشكل مرحلة هامة في عملية تجديد أو دورة الإنتاج الاجتماعي. وإذا كان التوزيع بمفهومه الواسع يشمل توزيع كافة الموارد الاقتصادية والبشرية فإن مجال البحث هنا يقتصر على تحديد مفهومي عملية توزيع وإيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين وتوزيع الدخل واقتسامه، وعلى هذا النحو يتخذ مفهوم التوزيع منحى اقتسام الدخل بين الأفراد والفئات الاجتماعية المختلفة، ومنحى إيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين.

توزيع الدخل

في الاقتصاد السلعي النقدي يكون للناتج، كما هو معلوم، قيمة استعمالية وقيمة نقدية. ومن الأهمية بمكان معرفة وتحديد علاقات التوزيع السائدة في المجتمع، والتي يتم وفقاً لها توزيع الدخل القومي، ليس فقط على القطاعات والفروع الاقتصادية المختلفة، وإنما أيضاً على أساس هذه العلاقات يحدِّد موقع الفئات الاجتماعية والأفراد في عملية التوزيع، وما يطلق عليه اقتسام الدخل القومي. ومن المعلوم أن علاقات التوزيع تختلف بين مجتمع وآخر باختلاف النظام الاقتصادي والعلاقات الاقتصادية السائدة، وبصورة خاصة علاقات الإنتاج. في الرأسمالية يتم التوزيع بصورة عامة على أساس الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج. إن اقتسام الدخل القومي يظهر في الربح الرأسمالي والريع والفائدة والأجر إضافة إلى دخول المنتجين والحرفيين الصغار، وفي الاشتراكية، وعلى أساس الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج، يعتمد توزيع الدخل القومي مبدأ الدخل حسب الجهد المبذول، ويخصص الدخل القومي الصافي لتطوير الإنتاج

الاجتماعي، وفقاً للقانون الأساسي للاشتراكية أي التخطيط الهادف إلى تلبية الاحتياجات الفردية المادية والمعنوية وتحقيق متطلبات وشروط التطور الاجتماعي.

التوزيع وإيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين

يتم تصنيف السلع عادة إلى نوعين: السلع الإنتاجية والسلع الاستهلاكية. وعلى هذا الأساس، فإن الدور الهام الذي تقوم به عملية التوزيع يتجلى من خلال شبكات التوزيع المتعددة والمتنوعة بغية إيصال السلع إلى مراكز الإنتاج والخدمات المكملة لها، وإلى مراكز الاستهلاك الفردي، وبسبب اختلاف طبيعة ودور السلع الإنتاجية عن خصائص السلع الاستهلاكية، فإن أساليب توزيع الأولى تختلف عن أساليب توزيع السلع الاستهلاكية المخصصة لتلبية احتياجات المستهلكين.

تشكل السلع الاستهلاكية النسبة العظمى من السلع المنتجة في المجتمع، وتصل إلى أكثر من 80٪ من إجمالي السلع في معظم المجتمعات، بالإضافة إلى الخدمات الاجتماعية والشخصية التي تلبي جزءاً من الاحتياجات الفردية، وبنسب متفاوتة تتوقف على مستوى تطور قطاع الخدمات. ويشكل السوق الخاص بالسلع الاستهلاكية جزءاً أساسياً من السوق الداخلية في الاقتصاد الوطني، وتتم فيه دورة السلع الاستهلاكية أو القسم الأكبر من مخصصات الاستهلاك الفردي وتلبية الاحتياجات الاستهلاكية، الفردية من السلع والخدمات. وفي السوق يظهر العرض يقابله الطلب على السلع الاستهلاكية وهي تشكل أهم مكونات السوق وعمليات التبادل فيه. ويشمل العرض عادة أصنافاً عديدة من السلع الاستهلاكية مثل المواد الغذائية والألبسة والمستلزمات المنزلية وغيرها. كما يظهر الطلب على هذه السلع، وفق تصنيف مطابق للعرض السلعي. وعلى أساس تصنيف السلع الاستهلاكية المنتجة والخاضعة للتداول، فإن السوق ينقسم إلى أسواق فرعية ترتبط بعضها ببعض من

ناحية أو تكون منفصلة ومستقلة ومتنافسة من ناحية أخرى. إن علاقات التبادل بين العرض والطلب تتم في إطار هذه الأسواق الفرعية المتخصصة.

مع مرحلة الانتقال إلى الرأسمالية الاحتكارية في مؤسسات الإنتاج، برزت تغييرات في طبيعة السوق وخصائصه، وعلاقات التبادل وأساليب إيصال السلع إلى المستهلك. إن تركز الإنتاج وزيادة إنتاجية العمل نتيجة التطورات التقنية والعلمية والإدارية يستلزم بطبيعة الحال، علاقات جديدة بين مراكز الإنتاج ومراكز التصريف بشتى أنواعه. فقد ظهرت أشكال جديدة من التركز في مؤسسات وشبكات التوزيع، وفي علاقات المستهلكين بأسواق السلع الاستهلاكية، أو بكلمة أخرى برزت من ناحية أخرى أشكال التمركز في التوزيع ومؤسسات التجارة الاستهلاكية. وتدريجياً أخذت البيوتات التجارية الكبيرة تحتل مركزاً هاماً في عملية العرض، وتستقطب حيزاً واسعاً في حجم الطلب الكلي للمستهلكين على السلع الاستهلاكية والخدمات، واعتمد التركز في مجال التجارة الاستهلاكية على التوسع الذاتي عبر استخدام الأرباح في زيادة رأس المال. كما اتخذ في حالات عديدة شكل الاندماج الكلي أو الجزئي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتصير أكثر قدرة على المنافسة مع البيوتات التجارية الكبيرة. وبرزت أشكال جديدة في الاندماج الجزئي كاتحادات الشراء وحلقات التصريف والبيع.

إلا أن أشكال التركز في التوزيع وإيصال السلع إلى المستهلك لم تكن موازية تماماً لأشكال التركز في المؤسسات الإنتاجية. وينجم هذا التمايز بطبيعة الحال عن أسباب موضوعية تتعلق باختلاف طبيعة وشروط الإنتاج عن تلك التي يستلزمها التوزيع، ذلك أنَّ طبيعة التركز في المؤسسات الإنتاجية تشترط تمركز وسائل الإنتاج وقوة العمل في مناطق محددة، في حين يتوجب على شبكات التوزيع أن تغطي احتياجات جميع

المناطق المأهولة بالسكان من السلع الاستهلاكية وفي أوقات متفاوتة، أو بكلمة أخرى فإن التمركز المكاني للإنتاج يقابله تبعثر وانتشار السوق، مراعاة لتوزع المستهلكين وتبعثر أسواق الطلب على السلع الاستهلاكية والخدمات، وبالتالي ومع من الدور الهام الذي تقوم به البيوتات التجارية الكبيرة في تلبية نسبة كبيرة من احتياجات المستهلك، فإن البيوتات التجارية الصغيرة ما زالت قائمة مع من تراجع دورها النسبي في إيصال السلع وتلبية احتياجات المستهلكين من الخدمات المتنوعة.

إنَّ التغيرات التي طرأت على أساليب التوزيع وإيصال السلع إلى المستهلكين تعود إلى أسباب عديدة يمكن تلخيصها كما يأتي:

آ- المنافسة الشديدة بين المؤسسات التجارية التي تقوم بعمليات التوزيع وتأمين احتياجات المستهلك. ونتيجة الإنتاج الكبير والتزايد المستمر في كمية ونوعية السلع المتاحة للتصريف تحتدم المنافسة بين البيوتات التجارية على اقتسام حجم الطلب على السلع الاستهلاكية. وبالمقابل فإن المحلات التجارية المتوسطة والصغيرة تسعى إلى شتى الأساليب لكي تصل إلى الاندماج الكلي، لمواجهة المنافسة الحادة التي تفرضها البيوتات التجارية الكبيرة في السوق.

ب- التقدم التقني في أساليب التوزيع وتضاؤل دور العمل اليدوي والنصف اليدوي في معظم شبكات التوزيع وطرق إيصال السلع إلى المستهلكين، وبوتائر سريعة، تحل التقنيات الحديثة في الأسواق المتقدمة محل الأشكال التقليدية في مراحل التوزيع، كاستخدام الأساليب الآلية والأتمتة في عمليات الفرز والتصنيف والتغليف والتخزين، إلى جانب تطور أجهزة التبريد والحفظ التي تستخدمها البيوتات التجارية الكبيرة في عمليات التوزيع والتصريف، بالتوافق مع تغييرات الطلب على السلع الاستهلاكية والأوقات المناسبة.

ج- تزايد الاعتماد على التجهيزات الآلية الحديثة في تطوير أنظمة الارتباط بين مؤسسات التوزيع، وفي عمليات إيصال السلع إلى المستهلك، إما عبر البيع المباشر أو عمليات الإرسال السريع.

د- تطور أساليب الدعاية والإعلان وإيصال المعلومات إلى المستهلكين عن أنواع السلع وأسعارها، وكل ما يساعد على استمرارية الارتباط مع المستهلكين.

الدور الاقتصادي للتوزيع في تجديد الإنتاج

تشكل عملية تجديد الإنتاج الأساس لاستمرارية وجود المجتمع. ويرتبط التوزيع في علاقة مباشرة مع الإنتاج الذي يحدد حجم ومستوى توزيع المنتجات على القطاعات والفروع الاقتصادية المختلفة، ويشكل بالتالي مرحلة أساسية من مراحل تجديد الإنتاج، أو بكلمة أخرى يعد التوزيع نتيجة وشرطاً أساسياً لعملية الإنتاج سواء في الاقتصاد الطبيعي أو الاقتصاد السلعي، وإن أي تغيير في أسلوب الإنتاج ينعكس مباشرة على عملية التوزيع، ومن ناحية أخرى فإن التوزيع قد يكون محفزاً أو معرقلاً لعملية تجديد الإنتاج، ويظهر دور التوزيع بشكل ملموس في إعادة أو تجديد الإنتاج في عملية استبدال وسائل الإنتاج (أدوات ومواضع العمل) بعد استهلاكها في عملية الإنتاج السابقة. كما يبرز دور التوزيع في تجديد قوة العمل عبر إيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين، والذي يعد الشرط الأساسي لتجديد الإنتاج. فضلاً عن ذلك فإن علاقات توزيع واقتسام الدخل القومي هي التي تحدد إمكانيات التراكم الرأسمالي، وبالتالي إمكانيات النمو والتوسع في تجديد الإنتاج الاجتماعي، فضلاً عن ذلك فإن أساليب التوزيع الحديثة والتقنية ذات تأثير على حجم الطلب وبالتالي على زيادة الإنتاج.

العلاقة بين المنتجين والموزعين

يظهر التطور الاقتصادي في تغييرات جوهرية في مراحل عملية تجديد الإنتاج، ومنها عملية التوزيع التي تتطلب تطوراً أخر في طرق وأشكال وأساليب التنظيم الهيكلي والوظيفي. ومن البديهي أن تطرأ في الوقت نفسه تغييرات على العلاقة بين المنتجين والموزعين، إحدى هذه التغيرات الهامة التي ظهرت خلال العقود الأخيرة امتداد نشاط الاحتكارات الصناعية الكبيرة إلى مجال التوزيع، انتهاءً بإيصال السلع إلى المستهلك النهائي. فقد أسهم في هذا التطور نمو معدلات التراكم الرأسمالي في هذه المؤسسات الصناعية، والتي تهدف ليس فقط إلى البحث عن مصادر جديدة للربح، وإنما أيضاً إلى ضمان تحقيق دورة الإنتاج بأقصر مدة ممكنة. وفي الغالب يتم تصريف السلع الإنتاجية وفق عقود توريد مباشرة بين المؤسسات المتخصصة بإنتاج وسائل الإنتاج، كما تمتلك معظم المؤسسات في العديد من الحالات بيوتات تجارية كبيرة تقوم بعمليات التصريف النهائي للسلع والخدمات الاستهلاكية التي تنتجها هذه المؤسسات.

إلا أن هذا التطور لم يؤد كلياً إلى إلغاء دور الموزعين، ذلك أن عمليات التوزيع والتصريف النهائي في اقتصاديات السوق تظهر بأشكال متنوعة وتمر عبر مؤسسات وأقنية متعددة. ويبرز ذلك أكثر في توزيع السلع والخدمات الاستهلاكية بسبب تبعثر وانتشار الطلب عليها، فما زالت مؤسسات التجارة بالجملة والمحلات التجارية الصغيرة تقوم بدور هام في التوزيع والتصريف النهائي في السوق وخاصة في أسواق السلع والخدمات الاستهلاكية.

وبصورة عامة فإن الإطار العام لشبكات التوزيع يتعرض باستمرار إلى تغييرات في الأساليب والتوزيع الوظيفي بين المنتجين والموزعين. وتقوم المؤسسات الإنتاجية

حالياً بالعديد من الأعمال التي كانت من اختصاص الموزعين في السابق، مثل أعمال الفرز والتصنيف والتغليف وتحديد السعر النهائي. ففي المرحلة الحالية تتضاءل ظاهرة الانفصال الوظيفي بين الإنتاج والتوزيع وتحل مكانها عملية الربط المحكم بينهما، أو بمعنى آخر فإن الاحتكارات الصناعية تسعى بأشكال مختلفة إلى التحكم والإشراف على عمليات التوزيع النهائي لتقوية مركزها في أسواق منافسة وخاضعة على الدوام لتغيرات كمية ونوعية.

وفيما يتعلق بالجانب القانوني في العلاقة بين المنتجين والموزعين فإنه يتخذ أشكالاً مختلفة. وتتضمن عقود التوزيع فيما بينها كميات السلع وأصنافها ومواصفاتها وسعر التوريد وزمانه ومكانه. وبغية تحقيق التوزيع بوتائر سريعة يلجأ المنتجون عادة إلى تقديم تسهيلات للموزعين مقابل ضمانات مصرفية وغيرها، التي تلزم الموزعين بالوفاء بالتزاماتهم تجاه المؤسسات الإنتاجية، كما أن خبرة الموزعين في التسويق تساعد المنتجين على معرفة اتجاهات السوق وتوقعات الطلب على الأصناف المتنوعة من السلع والخدمات من خلال تلمس تطور أذواق المستهلك من قبل الموزع الذي يقوم بإرشاد المنتجين نحو المستجدات في السوق.

علاقة الموزع بالزبائن

مهما كان نوع الزبائن منتجين أم مستهلكين فإن العلاقة بينهم وبين الموزع وطريقة تعامل الأخير معهم ذات أهمية خاصة في عملية التوزيع، كونها تشكل مرحلة تصريف السلعة وتحقيق القيمة التبادلية بعد قبول الزبائن والموافقة على الشراء.

وفي هذه المرحلة بالذات تظهر أهمية التسويق وأساليبه التي يتبعها الموزع في الترويج وإقناع الزبائن بمزايا السلع ومواصفاتها والخدمات المعروضة.

المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم **1328** لسنة **2002**م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية :

1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .
2) وحدة الدراسات الإيرانية .
3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .
4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .
5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .
6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .
7) وحدة دراسات الفنون والتراث.
8) وحدة دراسات تركستان الشرقية – شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .

- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .
- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .



فهرس المحتويات



نهاية الجزء الثالث

تم بحمد الله

يتبع.. الجزء الرابع



